



MIKE KÁROLY SZELÍD KAPITALIZMUS

A SZABAD EGYÜTTMŰKÖDÉS RENDJE



Mike Károly

Szelíd kapitalizmus

A szabad együttműködés rendje

Gondolat Kiadó • Budapest, 2020

A kötet kiadását az MTA támogatta



Minden jog fenntartva. Bármilyen másolás, sokszorosítás, illetve adatfeldolgozó rendszerben való tárolás a kiadó előzetes írásbeli hozzájárulásához van kötve.

Szakmai lektor: Szalai Ákos

© Mike Károly, 2020

www.gondolatkiado.hu
facebook.com/gondolat

ISBN 978-963-556-066-0
A kiadásért felel Bácskai István
Felelős szerkesztő Berényi Gábor
Tördelő, borítótervező Keresztes Mária

Szüleimnek

„Salamon erre üzenetet küldött Hirámnak... „Arra gondolok, hogy házat építetek az Úrnak... Adj hát parancsot, hogy Libanonban vágjanak fákat nekem, úgy, hogy az én embereim is elmennek a te embereiddel, s én fizetem embereid általad megszabott bérét. Tudod magad is, senki sincs köztünk, aki úgy értene a fadöntéshez, mint a szidóniak.”

Amikor Hírám megkapta Salamon üzenetét... ezt a választ adta Salamonnak: „Megkaptam üzenetedet; minden kívánságodat teljesítem a cédrusokat és ciprusokat illetően... De bizonyára te is teljesíted majd kívánságaimat: szállítasz élelmet udvarom számára.”

Hírám tehát annyi cédrus- és ciprusfát szállított Salamonnak, amennyit csak akart. Ennek ellenében Salamon 20 000 bát olajbogyóból sajtolt olajat. Ennyit szállított Salamon Hirámnak minden évben...

S egyetértés uralkodott Hírám és Salamon között, úgy, hogy szövetséget is kötöttek egymással.

Királyok I. könyve, 5,15-26

Tartalom

Előszó	15
1. fejezet: Verseny és együttműködés	21
1.1. Két közgazdaságtani hagyomány	21
1.2. A verseny mint a piacgazdaság központi fogalma	24
1.3. A piaci verseny mint sajátos szabályok irányította játék	26
1.4. A piacgazdaság alapja: az együttműködés szabadságának igazságos és törvényes rendje	29
1.5. Az elméleti áttörés: az intézmények megteremtése mint közgazdasági probléma	38
1.6. A „neoklasszikus” és az „új intézményi” közgazdaságtan	41
1.7. A piacgazdaság új látképe	45
2. fejezet: A piacgazdaság belső etikája: a kölcsönös értékteremtés elve	58
2.1. A gazdasági rendszer kimeneteit értékelő kritériumok	61
2.2. A gazdaság mint az értéksemleges cselekvés világa	62
2.3. A gazdaság mint az önzés világa	65
2.4. A csere pozitív erkölcsisége: a kölcsönös értékteremtés elve	68
2.5. A cserélő felek egyenlőtlensége, az egyik fél kiszolgáltatottsága	71
2.6. Csere és ajándékozás	77
2.7. A versenytársakkal szembeni „kíméletlenség”	81
2.8. A piacgazdaság belső etikája – összegzés	86
2.9. Filozófiai háttér	88
2.10. A gazdaság kimeneti kritériumai a piacgazdaság belső etikájának fényében.....	94
3. fejezet: Utópia vagy valóság? Érvényesül-e az együttműködés logikája a magyar vállalkozói gazdaságban?.....	100
3.1. A megbízhatóság mint az együttműködés mércéje	102
3.2. Versengő hipotézisek a magyar vállalkozói gazdaságról	103
3.3. Megbízhatóság a magyar vállalkozások üzleti kapcsolataiban	110
3.4. Következtetések: az együttműködés valósága	122

4. fejezet: Hitelesítő intézmények: jog, informális ösztönzők és erkölcs.....	123
4.1. A hitelesítő intézmények alaptípusai	125
4.2. Hipotézisek a hitelességet támogató intézményekről a vállalkozások közötti kapcsolatokban	132
4.3. Hitelesítő intézmények a magyar vállalkozások üzleti kapcsolataiban	135
4.4. Következtetések: „polgári erény” és a „büntetések” széles köre.....	139
5. fejezet: „Sohasem voltunk modernek”? Az intézményhasználat mintázatai.....	142
5.1. A gazdasági fejlődés modernizációs és informalista tézise	142
5.2. A koherens irányítási struktúrák nyomában	145
5.3. Adatok.....	146
5.4. Az irányítási struktúrák típusai és gyakoriságuk.....	147
5.5. Az intézményhasználatra ható tényezők	151
5.6. Az intézményhasználat mintázatai – összegzés	164
6. fejezet: Állam és vállalkozás között. A vállalkozói szerveződések mint szerződéstámogató intézmények.....	168
6.1. „Köztes intézmények” a vállalkozói gazdaságban	168
6.2. A vállalkozói szerveződések: ördögök vagy angyalok?	169
6.3. A vállalkozói szerveződések helye a szerződéstámogató intézmények rendszerében	172
6.4. Mit mondanak a nemzetközi vizsgálatok?.....	174
6.5. Hazai adatok és kutatási kérdések.....	176
6.6. A vállalkozói szerveződések funkciói a magyar vállalati vezetők szemével.....	178
6.7. A vállalkozói szerveződések hatása az érzékelt üzleti bizalomra	180
6.8. A vállalkozói szerveződési tagság és az üzletfelekbe vetett bizalom	182
6.9. Túllépés a kapcsolati hálón és a helyi piacokon	185
6.10. Összegzés: a vállalkozói szerveződések szerepe az üzleti kapcsolatok támogatásában	189

7. fejezet: Községek a piacok után. A sokszereplős együttműködés buktatói és lehetőségei.....	191
7.1. A közös erőforrások előállítása mint intézményi probléma	193
7.2. Terem-e önszerveződés a posztkommunista ugaron?	197
7.3. Piacok és „közlegelők”: az intézményi fejlődés eltérő útjai a posztkommunizmusban	199
7.4. A piacokat támogató intézmények mint a közös erőforrások önigazgatásának feltételei	202
7.5. Az önszerveződés intézményesülése két borteremelő közösségben 1989 és 2014 között	205
7.6. A kormányzat által kezdeményezett és az alulról induló intézményépítés összehasonlítása	212
7.7. Következtetések: a Leviatán alternatívái	219
8. fejezet: A szabad együttműködés rendje – hét összegző tézis.....	222
8.1. Első tétel: A piacgazdaság a szabad együttműködés rendje.....	222
8.2. Második tétel: A piacgazdaság belső erkölcsi potenciállal bír.....	224
8.3. Harmadik tétel: Az együttműködés rendje nem utópia, hanem civilizációs kihívás.	226
8.4. Negyedik tétel: A magyar vállalkozói gazdaság képes meghaladni a tágabb társadalmat jellemző bizalomhiányt.	227
8.5. Ötödik tétel: A piacgazdaság rendjét sűrű és sokközpontú intéz- ményrendszer tartja fenn.	228
8.6. Hatodik tétel: A személyesség a modern vállalkozói gazdaság természetes velejárója.....	230
8.7. Hetedik tétel: A vállalkozások és az állam közötti „köztes intézmények” fontos elemei a magyar piacgazdaságnak.	231
A. Függelék: A kérdőíves minták főbb jellemzői.....	233
B. Függelék: Irányítási struktúrák azonosítása a vállalkozók üzleti.....	237
kapcsolataiban a látens osztály modellezés módszerével – módszertani hátter és becslési eredmények	
B.1. Miért alkalmas a látens osztály modellezés az intézményi konfigurációk azonosítására?	237
B. 2. Az irányítási struktúrák látens osztály alapmodellje	238

B.3. A látens osztályok számának meghatározása	241
B.4. A látens osztály modell kiegészítése regressziókkal	242
C. Függelék: A vállalkozói szerveződési tagság és az üzleti kapcsolatok összefüggései: logisztikus regressziós modellek és becslési eredmények.....	245
C.1. A vállalkozások, az üzletfelek és a tranzakciók jellemzői.....	245
C.2. A vállalkozói szervezések tevékenységének hatása a tagságon belüli és a tagok felé megnyilvánuló külső bizalomra	246
C.3. A vállalkozói szervezések hatása az üzleti partnereknek nyújtott fizetési haladék jelenlétére	248
C4. A vállalkozói szervezések hatása a korábbi ismeretség nélküli üzleti kapcsolatfelvétel és a távolabbi üzleti partnerek valószínűségére	250
Irodalom.....	253
Névmutató.....	277
Tárgymutató	281

Táblázatok és ábrák jegyzéke

1. táblázat. Együttműködési ígéretek megbízhatósága a magyar kkv-k üzleti kapcsolataiban	113
2. táblázat. Érzékelt megbízhatóság az üzleti kapcsolatokban: magyar és külföldi minták összevetése.....	115
3. táblázat. Kereskedelmi hitel Magyarországon és más közép- és kelet-európai országokban	116
4. táblázat. A kapcsolatfelvétel alapja Magyarországon és más közép- és kelet-európai országokban.....	119
5. táblázat. Az előzetes ismeretség hiányának hatása az üzletfél megbízhatóságára – regressziós becslések.....	120
6. táblázat. A csereígéretek hitelesítő intézmények taxonómiája	131
7. táblázat. A hitelesítő intézmények használatát megragadó állítások a kérdőíves felmérésben	136
8. táblázat. Hitelességet támogató intézmények fontossága az üzleti kapcsolatokban - 2016. évi felmérés, 5-250 fős cégek, „legrégebbi” és „legújabb” üzletfelek	138
9. táblázat. Hitelességet támogató intézmények fontossága az üzleti kapcsolatokban - 2011. évi felmérés, 5-50 fős cégek, „tipikus” üzletfelek	139
10. táblázat. A szerződéskikényszerítő intézmények feltételes valószínűség-eloszlásai 3 látens osztály esetén	149
11. táblázat. Az irányítási struktúrák gyakorisága	150
12. táblázat. A vállalkozások közötti üzleti kapcsolatok tranzakciós jellemzői	155
13. táblázat. Az üzleti kapcsolatok értéke	156
14. táblázat. Cégméret és piaci-társadalmi környezet	158
15. táblázat. Regressziós becslési eredmények, három osztályos látens osztály modell esetén (független változók: tranzakciós jellemzők)	160
16. táblázat. Regressziós becslési eredmények, három osztályos látens osztály modell esetén (független változók: tranzakciós jellemzők, cégek és piaci környezet tulajdonságai)	162
17. táblázat. Szerződéstámogató intézmények lehetséges tipológiája	173
18. táblázat. Vállalkozások részvétele a vállalkozói szerveződések különböző típusaiban	177

19. táblázat. A vállalkozói szerveződések tevékenységei	179
20. táblázat. Vállalkozói szerveződések érzékelt hatása a belső és külső bizalomra	181
21. táblázat. Kapcsolat a vállalkozói szerveződési tagság és a tagságon belüli, illetve a tagok iránt megnyilvánuló külső bizalom között. Becslések logisztikus regresszióval.	182
22. táblázat. Kapcsolat a vállalkozói szerveződési tagság és a hét napon túl adott fizetési haladék valószínűsége között. Becslés logisztikus regresszióval	185
23. táblázat. Intézményekre hagyatkozás az üzletfelek megtalálásában	187
24. táblázat. Legújabb üzletfelek telephelyének távolsága a mintában szereplő vállalkozásoktól	187
25. táblázat. Kapcsolat a vállalkozói szerveződési tagság és a korábbi ismeretség nélküli üzleti kapcsolatfelvétel, illetve az üzletfél földrajzi távolsága között. Logisztikus regressziós becslések	188
26. táblázat. Mintavétel módja a vállalkozói adatbázisokból (2016. évi felmérés)	233
27. táblázat. A vállalkozás-populáció és minta megoszlása vállalatméret szerint (2016. évi felmérés)	233
28. táblázat. A vállalkozás-populáció és minta megoszlása gazdasági ágazatok szerint (2016. évi felmérés)	234
29. táblázat. A vállalkozás-populáció és minta megoszlása régiók szerint (2016. évi felmérés)	234
30. táblázat. Az üzleti partnerek típusai (2016. évi felmérés).....	234
31. táblázat. Üzleti partner munkavállalóinak létszáma (2016. évi felmérés)	235
32. táblázat. Üzleti partner telephelye a megkérdezett cégéhez képest (2016. évi felmérés)	235
33. táblázat. Üzleti partnerek tulajdonviszonya (2011. évi felmérés)	235
34. táblázat. Üzleti partnerek földrajzi távolsága (2011. évi felmérés)	236
35. táblázat. Üzleti kapcsolatok kora (2011. évi felmérés)	236
36. táblázat. Az irányítási struktúrák látens-osztály modelljeinek összehasonlító értékelése; 1–5 osztályra	242
37. táblázat. Az irányítási struktúrák látensosztály modelljeinek összehasonlító értékelése	244
38. táblázat. A vállalkozások, az üzletfelek és a tranzakciók jellemzői változók és értékeik a teljes vállalkozói mintában (2016. évi felmérés)	245

39. táblázat. A tagságon belüli és a tagok felé megnyilvánuló külső bizalom becslése logisztikus regressziókkal	247
40. táblázat. A (hét napon túli) fizetési haladék jelenlétének becslése logisztikus regressziókkal	248
41. táblázat. Regressziós modellek a korábbi ismeretség nélküli üzleti kapcsolat valószínűségének magyarázatára	251
42. táblázat. Regressziós modellek a távolabbi partnerek valószínűségének magyarázatára	252

Ábrák jegyzéke

1. ábra. Az üzleti kapcsolatok eloszlása a mintában a kapcsolat életkora szerint.	111
2. ábra. Az egyes megbízhatósági mércék átlagos értékei a kapcsolat kora szerint	117
3. ábra. Azoknak a kapcsolatoknak az aránya, amelyekben a vevő a vételár egy részét vagy egészét a teljesítést követően fizetheti ki, a kapcsolat korának függvényében	118
4. ábra. A szerződéskikényszerítő intézmények viszonylagos jelentősége a magyar vállalkozók közötti kapcsolatokban. Sematikus összefoglalás.	138
5. ábra Irányítási struktúrák és a választásukkal összefüggő fontosabb tényezők.	165
6. ábra. A piaci intézmények fejlettségének hatása a közös erőforrások önkormányzásának költségére és hasznára	204
7. ábra . Az elismert magánpincészetek alapítási évei Tihanyban és Csupakon; az intézményi fejlődés fontosabb állomásai.	208

Előszó

Hogyan működik az a gazdasági rend, amelyet „piacgazdaságnak” vagy „kapitalizmusnak” szokás nevezni?¹ Mik a lényegi mechanizmusai? Hogyan állnak össze ezek a mechanizmusok káosz helyett renddél? Miben áll a rendszer sikere vagy kudarca? E könyv célja, hogy friss szemlélettel próbáljon meg válaszolni a közgazdaságtannak ezekre az alapkérdéseire. Általános válaszokat keressen rájuk, de a kapott válaszokat arra is felhasználja, hogy értelmezze és értékelje a magyar piacgazdaság néhány alapvető jelenségét három évtizeddel annak formális bevezetése után.

A friss szemlélet kialakításához fel kell törni bizonyos megcsontosodott elképzeléseket, amelyek a kapitalizmusról szóló legkülönbözőbb elméletek közös alapját képezik. Az egyik széles körben osztott gondolat, hogy az egyéni viselkedést a gazdasági életben alapvetően a szűk önérdék követése jellemzi. Egy másik, az elsővel összefonódó elképzelés, hogy az egyének közötti alapvető viszonyt, interakciót a verseny jelenti. Vannak elméletek, amelyek az anyagiasságot, a kizsákmányolást, az egyenlőtlenségeket látják „a piacbán”, míg mások a választás szabadságát, a hatékonyságot és az általános jólét növekedését. De e különbségeken átívelő, széleskörű egyetértés mutatkozik abban, hogy e jelenségek mélyén az önérdékkövetés és az általa tüzelte versengés húzódik meg. Egyesek szerint ez sajnálatos, mások szerint szerencsés, megint mások szerint egyszerűen elkerülhetetlen – mindenesetre így van.

E könyv vitatja, hogy az önérdék és a verseny fogalmai alkalmasak lennének arra, hogy megragadjuk velük a kapitalizmus lényegét. Kétségtelen, hogy az ön-

¹ A két kifejezést szinonimaként használom, mert a célom annak a közös jelenség-halmaznak a megragadása, amelyre e két szó – ilyen vagy olyan világnézeti töltettel – utal. Amint az Olvasó számára ki fog derülni, a fogalmakkal nem egy kor egész gazdasági életét vagy társadalmi rendszerét írom le. Egy szűkebb, de analitikusan jobban megragadható jelenségkört nevezek meg velük: azt, amit pontosabb lenne a „szabad együttműködés rendjének” hívni. Meggyőződésem ugyanakkor, hogy ha van értelme egy társadalmat „piacinak” vagy „kapitalistának” hívni, akkor az azért lehet, mert az itt azonosított jelenségkör erőteljesen jelen van benne – bár, amint hangsúlyozni fogom, a valóságban semmiképpen sem azonos vele, és ez nem is lenne kívánatos. Az alternatív megnevezések kérdését az 1. fejezetben (az 1.7.1. szakaszban) részletesen tárgyalom.

érdekkövetés (sőt az önzés) és a versengés része a piacgazdaság világának, amely nem is érthető meg e fogalmak nélkül. De része minden más életszférának és társadalmi rendnek is. A valódi kérdés így az lesz, hogy az emberi együttélés egyik vagy másik területén milyen sajátos formákat ölt, milyen sajátos keretek közé szorítva zajlik az önérdékkövetés és a verseny. E könyv azt hangsúlyozza, hogy mindez az adott területen követett társadalmi játékszabályoktól függ. Ezek a játékszabályok adják meg azt, ami sajátos, nem pedig általános az egyéni viselkedésben és az egyének közötti interakciókban. A piacgazdaság alapvető játékszabályai, amelyek megkülönböztetik az emberi együttélés más formáitól, az *önkéntes csere* szabályai. A csere lényege pedig az, amit Adam Smith így írt le: „add nekem, amire szükségem van és megkapod, ami neked kell”. Vagyis a csere nem más, mint önkéntes és kölcsönösen előnyös együttműködés, amely segíti az embereket céljaik elérésében. A piacgazdaság legsajátosabb, központi jelentőségű interakciója ennek megfelelően nem a verseny, hanem az együttműködés. A piaci verseny fontos, de logikailag másodlagos jelenséget is ebből kiindulva érthetjük meg: az nem más, mint az együttműködési ajánlatok versenye. A vonatkozó egyéni viselkedés legsajátosabb jellemzője pedig a (szigorú) kölcsönösség és nem – az itt is, mint sok más közegben jelenlévő – önérdékkövetés.

Ez a megközelítés szokatlannak tűnhet, de korántsem új. A kezdetektől része a közgazdaságtannak, még ha ezt a tényt be is temette az eszmetörténet hordaléka. A könyvet éppen ezért azzal kezdem, hogy Adam Smith-től indulva rekonstruálok annak a gondolatnak a történetét, amely a cserét helyezi a gazdaságelmélet középpontjába. Majd bemutatom, hogy ez a történet az utóbbi évtizedek „új intézményi közgazdaságtanában” kulminál. Az „új intézményi” iskola fő eredményének azt szokás tekinteni, hogy az ökonómiai elemzést a gazdaság intézményrendszerén belüli viselkedésről kiterjesztette az intézményekről való döntésekre. Amellett érvelek, hogy valódi újdonsága nem ebben áll. Hanem abban, hogy a kölcsönös előnyökért folyó együttműködés, a csere nehézségeit azonosította a központi gazdasági problémaként; felismerte, hogy a gazdaság formális és informális szabályrendszerén múlik e probléma megoldása; és ezt a szabályrendszert vont be a közgazdasági elemzésbe. Ebből a perspektívából a kapitalizmus a cserekapcsolatokat előmozdító sokrétű intézményi rendként ragadható meg és elemezhető. A régi alapokra építkező, de mégiscsak új szemlélet termékenységet és túlzás nélkül forradalmi jelentőségét főbb tudományos eredményeinek összefoglalásával bizonyítom.

Az a belátás, hogy a piacgazdaság lényegét tekintve a kölcsönösen előnyös együttműködésről szól, a vele szemben támasztott elvárásainkat is átalakítja.

A közgazdaságtan és vele együtt a közgondolkodás hagyományosan a társadalmi kimenetei – például a társadalmi jólét, az átlagos jövedelemszint vagy a jövedelem eloszlása – alapján ítéli meg a gazdaság működését. E mögött az a feltevés húzódik meg, hogy a gazdaságon belüli tipikus, „önérdekkövető” cselekedetek önmagukban erkölcsileg legjobb esetben is semlegesek lehetnek. De mihelyt az önkéntes cserét helyezzük a középpontba, nagyon határozott pozitív értéktartalmakat fedezünk fel a gazdaságon *belül*. Pontosabban egy olyan pozitív belső erkölcsi potenciált, amely a cserekapcsolatok sikeres, jó működésével együtt válik valósággá. Ez a könyv második fejezetének témája. A saját belső logikája szerint jól működő „piac” pozitívan ítélandó meg – de nem a szokásos okokból. Továbbá a sikeres és egyben erkölcsös működés távolról sem automatizmus, hanem komoly – intézményi és etikai – kihívás minden közösség számára.

Ennek az etikai nézőpontnak szintén megvan a maga eszmetörténeti előzménye. Erre utal a könyv címében a „szelíd” jelző. A kapitalizmus vagy – ahogyan a XVIII. században nevezték – a „kereskedő társadalom” hajnalán nem egy európai szerző a „kereskedés szelidségéről” (*commerce douce*) értekezett. A jelző egyrészt az erőszakosságtól, a javak önző újraelosztásától való tartózkodásra utal, másrészt a cserepartner felé megnyilvánuló együttműködőkészségre. Bár a könyv érvelése „rímel” az egykori eszmékre, a közgazdaságtan új eredményeire alapozva túl is lép rajtuk, pontosabbá téve a csere morális lehetőségeit és korlátait.

A könyv második, hosszabb része a „csereközpontú” nézőpontból vizsgálja meg a magyar gazdaság talán leginkább „piacinak”, „kapitalistának” tekinthető, vagyis az önkéntes cserével jellemezhető szegmensét: a kis- és közepes vállalkozások világát. Az elemzések empirikus alapját cégvezetők körében végzett, országos kérdőíves adatfelvételek és – kisebb részben – esettanulmányok alkotják. Valóban érvényesül-e az együttműködés logikája a magyar vállalkozások közötti üzleti kapcsolatokban? Amennyiben igen, milyen informális és formális játékszabályok támogatják az együttműködés kialakulását? Vannak-e különbségek ezen a téren a magyar piacgazdaságon belül? Érvényesül-e a gazdaságra sokak által jellemzőnek tartott kettősség: a helyi érdekű és a globális piacba bekapcsolódó szereplők különbözősége? Vannak-e más tényezők, amelyek szerint differenciálódik az intézmények használata?

A könyv egyik legfontosabb megfigyelése, hogy a piacgazdaság intézményi rendjében a formális, államilag fenntartott jogrend mellett nagy szerepet játszanak a különféle informális intézmények, amelyeket maguk a gazdasági szereplők alakítanak. Közéjük tartoznak az erkölcsi szabályok, a hosszú távú, „önkikényszerítő”

szerződéses kapcsolatok, a közösségi normák és a hírnév-mechanismusok. A jog ezeket kiegészítve töltetheti be funkcióját. De a spontán informális és a centralizált állami intézmények szintje közötti tér sem üres: a „köztes intézmények” sokszínű világa tölti ki. Az önszerveződő szakmai, ágazati, vállalkozói szervezetek, továbbá helyi üzleti és civil egyesületek, klubok nem vagy csak nehezen helyettesíthető szerepet játszanak a cserekapcsolatok támogatásában. S maguk is tulajdonképpen az önkéntes csere elvét követik: sokszereplős, kölcsönösen előnyös együttműködések megnyilvánulásai. A könyv utolsó fejezetei azt járják körül, hogyan működnek ezek a „köztes intézmények”. Milyen funkciókat töltenek be és milyen hatékonysággal? Mitől függ a létrejöttük és a fennmaradásuk?

A könyv nem foglalkozik a magyar piacgazdaság egészével. A nagyvállalatok csak érintőlegesen, mint a kisebb cégek partnerei jelennek meg az elemzésben, a vállalkozások és a fogyasztók közötti cserekapcsolatok pedig egyáltalán nem. A vállalatokon *belüli*, alkalmazási kapcsolatokra szintén nem terjednek ki az empirikus információink. A piacgazdaság formális intézményeinek alakulására ható jogi és politikai döntési folyamatok feltárása pedig végképp túlmutatott volna a könyv keretein. Különösen érdekes lehet a cserét támogató és a kormányzati kényszeren, újraelosztáson alapuló játékszabályok „csatájának” vizsgálata. Egy teljesebb elemzésnek természetesen ezekre is ki kellene terjednie.² A könyv felhívásként is értelmezhető ezekre a további kutatásokra az önkéntes csere, az együttműködés szemszögéből. De a szűkebb empirikus fókusznak is megvan a maga előnye: segít megragadni a gazdaság intézményi rendjének összetettségét és – ha csak részben is, de alaposabban – a működési mechanizmusait.

A magyar vállalkozói gazdaságról kirajzolódó kép, azt hiszem, sok szempontból pozitívabb annál, ami a közgondolkodásban (és sok közgazdász fejében is) él. Több mint kétszáz éve írt Leopold Lajos ([1914–1917] 1988) arról, hogy nálunk nem igazi, csak „színelt kapitalizmus” van, amelyben a jogi keretrendszer kifejlődött ugyan, de azt nem tölti meg élettel a „tőkés szellem”, „üres és idegen marad és gazdasági gyökere alig van” (96–97). Ettől az érzettől nehezen szabadulunk; ha másért nem, mert nem hagyja a Nyugat-Európához való vágyott „felzárkózás” ismétlődő kudarca. Nem vitatva, hogy sokféle tökéletlenséget, elmaradottságot találhatunk egyes nyugatabbi országokhoz képest, a könyv vizsgálódásai nagyon is „valódi” kapitalizmusra derítenek fényt a magyar kis- és közepes vállalkozások világában. A kölcsönösen előnyös, értékteremtő csere ethosza

² A közvetlen politikai forráselosztás térnyeréséről Magyarországon lásd például Csillag és Szelényi (2015; Gerő és Kovács (2015); Rogers (2020).

és intézményei széles körben jelen vannak. Az elmúlt három évtizedben összetett, sokrétű játékszabályrendszer alakult ki a szabad együttműködés támogatására. A vállalkozókról alkotott negatív sztereotípiákkal szemben – és a közgazdasági elméletet igazolva – gyakori az önzést korlátozó, kooperatív viselkedésmód.

Persze minden lehetne jobb is. És ismét hangsúlyoznunk kell: a megfigyeléseink nem a gazdaság egészére vonatkoznak, nem terjednek ki a kormányzati kényszer és újraelosztás által dominált területekre, ahol egyébként elméletünk alapján nem is számíthatunk hasonló pozitív eredményekre. De ami kialakult az üzleti kapcsolatok széles körében, elismerésre és megőrzésre érdemes. A szabad együttműködés rendjének kiépítése, javítása pedig elkerülhetetlenül hosszú és küzdelmes, „reformdühvel” nem lerövidíthető folyamat.

A könyv ötlete és megközelítése jelentős részben azokból a beszélgetésekből, eszmecserékből nőtt ki, amelyeket változó keretekben és intenzitással, de immár jó tíz éve a „magyar kapitalizmusról” folytatok Balás Gáborral, Balázs Zoltánnal, Csíte Andrással, Szalai Ákossal és Szepesi Balázssal. Olyan sokat tanultam tőlük, hogy elbizonytalanodom, vannak-e a könyvben egyáltalán olyan gondolatok, amelyek eredetileg nem tőlük származnak. Ha pedig mégis vannak, azok talán éppen a könyv megkérdőjelezhető pontjai. A könyv tulajdonképpen azt a megközelítést követi és viszi tovább, amelyet velük és másokkal közösen 2008 táján a Közjó és Kapitalizmus Intézetben megfogalmaztunk. Az egykori intézet programadó írásában Szalai és Szepesi így fogalmazott: „... arra teszünk kísérletet, hogy Adam Smith nyomán a kapitalizmust mint kereskedő társadalmat azonosítsuk: ez az intézményi és a társadalmi rendszer az, ahol az együttműködés szabad, ahol a kölcsönösen előnyös megállapodások, tranzakciók lehető legnagyobb része megvalósul” (2008, 1). Mindesetre a hivatkozások biztosan nem tükrözik az e kör felé fennálló szellemi adósságomat, s a könyv hiányosságaiért vagy tévedéseiért sem terheli őket semmilyen felelősség.

A kötet több empirikus fejezete is másokkal közösen írt tanulmányokon alapul, azoknak – általában alaposan – átdolgozott változata. A társszerzőim: Boza István, Kiss Gábor, Megyesi Boldizsár és Molnár Gábor Tamás közreműködése nélkül soha nem készülhettek volna el ezek az elemzések, amiért rendkívül hálás vagyok nekik. Ugyanakkor az értelmezési keret, amelybe e könyvben ezeket a tanulmányokat helyeztem, a sajátom, annak hibáival és erőnyeivel.

A könyv megszületéséhez vezető hosszú kutatási folyamat során több szervezettől is kaptam pénzügyi segítséget. Köszönöm a Gazdasági és Szociális Tanács, az Országgyűlés Nemzeti Fenntarthatósági Tanácsának Titkársága, a Nemzeti Kutatás-fejlesztési és Innovációs Hivatal (PD 113072. számú OTKA pályázat),

a Magyar Tudományos Akadémia Bolyai ösztöndíj-programja, valamint a Budapesti Corvinus Egyetem EFOP 3.6.1-16-2016-00013. számú, Intelligens szakosodást szolgáló intézményi fejlesztések a BCE székesfehérvári campusán című európai uniós projektje támogatását. Hálás vagyok továbbá a Budapesti Corvinus Egyetem egykori Közgazdaságtudományi Karának, a Kar Közgazdálkodás és Közpolitika Tanszékének, valamint a HÉTFA Kutatóintézetnek, hogy támogató munkakörnyezetet biztosítottak a kutatómunkámhoz. A könyv előzményeit jelentő tanulmányokhoz sokan tettek igen értékes hozzászólásokat. Különösen köszönöm Ambrus-Lakatos Loránd, Balás Gábor, Balázs Zoltán, Bartus Gábor, Berezvai Zombor, Csité András, Czeglédi Pál, Dirk De Bièvre, Adrienne Héritier, Lengyel György, Lőrincz László, Major Klára, Peter Murrell, Rosta Miklós, Szabó-Morvai Ágnes, Szakadát László és Szepesi Balázs észrevételeit. Végül köszönöm feleségemnek, Kristóf Lucának, hogy első és kritikus olvasóm volt és mindazt a biztatást és támogatást, amely nélkül e könyv sosem született volna meg.

*

A könyv fejezeteihez felhasznált tanulmányok korábbi megjelenési helye:

1. fejezet:

Merre vezessen a magyar kapitalizmus útja?: Látkép Ronald Coase világítótornyából. *Közgazdasági Szemle* 2016, 63:(6), 597-614.

3. és 4. fejezet:

Hitelek-e a vállalkozások ígéretei Magyarországon? *Közgazdasági Szemle* 2017, 64:(12), 1285-1315. Társ szerző: Kiss Gábor.

5. fejezet

Combining formal and informal contract enforcement in a developed legal system: A latent class approach. *Journal of Institutional Economics* 2019, 15:(6), 521-537. Társ szerző: Kiss Gábor.

Beyond the Informal/Formal Divide: How do Firms Combine Contract-enforcement Institutions? *HÉTFA Working Papers*, 2017/21, Budapest: Hétfa Kutatóintézet. Társ szerző: Kiss Gábor.

6. fejezet:

A vállalkozói szerveződések mint szerződéstámogató intézmények. Egy magyar vállalati felmérés tanulságai. Megjelent: Valentiny Pál, Kiss Ferenc László, Nagy Csongor István, Berezvai Zombor (szerk.) *Verseny és szabályozás* 2017. MTA KRTK Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest, 2018. 62–90. o. Társ szerzők: Boza István, Molnár Gábor Tamás.

7. fejezet:

Communities after markets.: The long road of winemakers to self-governance in post-communist Hungary *Geoforum* 2018, 88:(1) pp. 129-137. Társ szerző: Megyesi Boldizsár.

1. fejezet: Verseny és együttműködés

1.1. Két közgazdaságtani hagyomány

Hogyan működik a piacgazdaság? Mi adja a lényegét? Hogyan ragadhatók meg azok a folyamatai, amelyek egy „nemzet gazdagságát” biztosíthatják? Ez a közgazdaságtan központi kérdése Adam Smith óta. Ez az a kérdés, amely körül a közgazdasági gondolkodás máig forog. Ez a „forgás” egyszerre hoz elő új gondolatokat és tér vissza régiekhez. Csak erős szemellenző láttathatja úgy valakivel a közgazdaságtant, hogy „minden ami hasznos és érvényes a korábbi munkákban, az jelen van – tisztább és elegánsabb formában – a [legújabb] modern elméletben” (Stigler 1969, 217–18) és ezért a közgazdasági gondolkodás múltja végül is érdektelen. Igaz persze, hogy a tudomány múltja tele van hibákkal, tévedésekkel (Stigler 1983), az elmélet és elemzési technika pedig valóban fejlődik. De a tudomány fejlődésével nem csak a fergese hullik, hanem idővel bizonyos eszmék és megközelítések előtérbe kerülnek, mások háttérbe szorulnak. Nem azért, mintha megcáfolták volna őket, hanem mert a figyelem elterelődött róluk.

Aki hajlandó túllépni az „idő provincializmusán” (Eliot 1945, 30) és veszi a fáradságot, hogy megismerje a közgazdasági gondolkodás történetét, gazdag és tágas szellemi hagyományt talál. Időközön átívelő társalgást, amelyben hol erre, hol arra terelődik a szó, de amely mindvégig alapvetően a „nemzetek gazdagságáról” folyik, ahogyan a tárgyát a skót filozófus kijelölte.³ Közelebbről pedig arról, hogyan biztosítható az emberek (növekvő) jóléte egy olyan „civilizált társadalomban”, ahol mindenki még legegyszerűbb szükségletei kielégítéséhez is „állandóan nagy tömegű ember együttműködésére és segítségére” van utalva (Smith 1992, 24). Bár ritkán szokták így megfogalmazni, végül is a kérdés *az emberi*

³ A közgazdaságtan tárgyának vitatása maga is része a tudományos társalgásnak. A ma uralkodó szemlélet Robbinst (1932) követi, aki szerint a diszciplína tárgya mindenfajta „ökonimizálás”, vagyis szűkös erőforrásokról való racionális döntés. Ez részben kiterjesztőbb, részben leszűkítőbb, mint az általam adott, hagyományosabb definíció: mindenféle emberi tevékenységre kiterjed, de mindegyiket csak az ökonimizálás szempontjából vizsgálja. Lásd erről még a következő alfejezetet.

együttélés mikéntjére vonatkozik. Milyen viszonyoknak kell az emberek között érvényesülniük, hogy egy nemzet gazdagodjék?

A válasz természetesen rendkívül összetett. Mégis, ha nem akarunk elveszni a részletek tengerében, azonosítanunk kell tipikus viszonyokat, az emberek közötti interakció jellemző formáit. Ma a közgazdaságtani tankönyvekben azt olvashatjuk, hogy a piacgazdaság szereplői közötti legfontosabb interakciós forma a verseny.⁴ A verseny az, ami mintegy definiálja, miről is szól a piacgazdaság. Létezik azonban egy alternatív megközelítés is, amely nem a versenyt, hanem az együttműködést tekinti a piacgazdaság legfontosabb interakciós formájának. Egészen pontosan azt a fajta együttműködést, amelynek során az emberek egymás igényeit kölcsönösen kielégítik, egymás helyzetén kölcsönösen javítanak, s amelyet a „csere” fogalmával ragadhatunk meg legjobban. Ez a gondolat is azok közé tartozik, amelyek valaha erőteljesen jelen voltak a közgazdaságtanban, majd háttérbe szorultak, elsikkadtak, hogy azután a közelmúltban újult erőre kapjanak és kiteljesedjenek.

A versenyt és az együttműködést hangsúlyozó közgazdászok is joggal hivatkoznak Adam Smith-re és a két gondolati irány egy ideig nem is volt igazán különválasztható. Ennek oka, hogy – mint látni fogjuk – a verseny és az együttműködés fogalmai ugyanannak a jelenségnek két különböző, de szorosan összetartozó mozzanatát ragadják meg. Azonban eltérő képet kapunk a gazdaságról, másként látjuk a gazdasági élet problémáit, kihívásait attól függően, hogy *elsődlegesen* a versenyre vagy az együttműködésre összpontosítunk. Az idők folyamán a közgazdasági gondolkodás is kettévált ebben a kérdésben és mára kialakult két gondolati hagyomány, még ha ezt ritkán fogalmazzák is meg világosan a követők. A tudományos irányzatok címkézésével óvatosan kell bánnunk, hiszen a címkék mindig többet fednek el, mint amit a legjobb esetben is megragadnak a valóban jelentős szerzők műveiből. Mégis összességében helytállónak gondolom azt a megkülönböztetést a kortárs tudományos főáramon belül, hogy a „neo-klasszikus” közgazdaságtan fókuszában a piaci verseny (és annak esetleges hiánya) áll, míg az „új intézményi” gazdaságtan az együttműködés megvalósítását tekinti a fő gazdasági kihívásnak.⁵

⁴ Lásd Rubin (2014) áttekintését.

⁵ A közgazdaságtanban jártas olvasó jogosan érezheti ezen a ponton túlzottan sommásnak vagy éppen furcsának ezt a különbségtételt a két irányzat között, amelyek – bárhogyan definiáljuk is őket – számos elemükben átfednek egymással. Az álláspontom alátámasztásához türelmét kérem, legalább az 1.6. alfejezetig, ahol részletesen megindoklom e címkék szokásostól eltérő használatát, jelezve annak elkerülhetetlen korlátait is.

Ha egy közgazdász átfogó képet akar kialakítani a piacgazdaságról, nem bújhat ki az alól, hogy válasszon a két szemlélet között.⁶ A döntésének pedig meg kell alapozottnak kell lennie. Úgy vélem, a helyes megközelítés az új intézményi gazdaságtané. Amint igyekszem megmutatni, az együttműködés alapvetőbb jelensége a piacgazdaságnak, mint a verseny. A piaci verseny ugyanis előfeltételezi az együttműködést, de ez fordítva nem igaz. A verseny tüzetes elemzése is elvezet ehhez a következtetéshez, amelyet érdemes levonnunk. Ha ezt meg tesszük, akkor egyrészt a gazdaság sikeres működésének olyan alapfeltételei – a csere formáját öltő szabad együttműködés feltételei – tárulnak fel előttünk, amelyek a neoklaszikus versenyközpontú nézőpontból nem láthatók. Ilyen módon teljesebb képet kapunk a piacgazdaság működéséről. Másrészt, a kép nem csak teljesebb, hanem analitikusan pontosabb is lesz, amennyiben figyelembe veszi, hogy a jólét növelő verseny mindig az együttműködés tágabb rendjén belül jön létre, azon belül nyeri el értelmét. Ezzel magát a versenyt is a „helyére teszi”, segít pontosabban megérteni.

A következőkben végigkövetem, hogyan jelent meg és bontakozott ki a két nézőpont a közgazdaságtanban. Az a nézet, amely a versenyre fókuszál, jól ismert, hiszen ma is dominál. Ezért ezt csak röviden vázolom fel és a hangsúlyt arra helyezem, hogy ehhez képest meghatározzam, honnan ered és hogyan fejlődött az együttműködés elsődlegességét hirdető nézőpont. A fejezet második felében a tudomány mai állására összpontosítok. Mit mond ma a két irányzat a piacgazdaságról? Mennyiben tér el az, ahogyan a piacgazdaság problematikáját megragadják? Mennyiben térnek el az elemzési eredményeik? A történeti rekonstrukció és a kurrens elméleti vizsgálódás célja is polemikus: arról kívánja meggyőzni az olvasót, hogy az együttműködés perspektívája jobban megragadja a piacgazdaság működését és ezért tudományosan termékenyebb.

⁶ A játékelmélet, amelynek perspektívájából a piacgazdaság (amint az egész társadalom is) kooperatív és nem kooperatív játékhelyzetek sokasága, egyfajta köztes megközelítésnek tűnhet. Azonban, miközben mind a verseny, mind az együttműködés megértéséhez óriási mértékben hozzájárult, nem ambicionálja a piacgazdaság átfogó, rendszerszerű megragadását, és – legalábbis egyelőre – nem is alkalmas rá.

1.2. A verseny mint a piacgazdaság központi fogalma

Kevés olyan tankönyvekben kanonizált és a közvélekedésben is gyökeret verő közgazdasági gondolat van, mint az, hogy a piacgazdaság lényege és megértésének kulcsa a verseny. Nagy előnye más gazdasági rendszerekkel szemben – gondoljunk akár a tervutasításon, akár a politikai patronázson alapulóakra –, hogy bárki szabadon vállalkozhat. A vállalkozás sikere pedig attól függ, hogy másokkal versenyre kelve mennyire képes kielégíteni a fogyasztók igényeit, elvárásait. A verseny egyszerre ösztönöz és fegyelmez: nagyobb jövedelemmel kecsegtet, de csak ha valaki másoknak hasznos dolgokat nyújt. Így hangolja össze mintegy „láthatatlan kézként” az önérdeket és a közjót. De a piacgazdaságnak nem csak az erényei, hanem legfontosabb gyengéi is a versennyel kapcsolatosak. Az egyik legfőbb „piackudarc” úgymond a verseny hiánya – monopólium vagy összejátszás formájában. Más esetekben pedig éppen az okoz problémát, ha a verseny olyan körülmények között is szabadon érvényesül, amikor az társadalmilag nem kívánatos. Gondoljunk a környezetszennyező vállalatok piaci versenyére, amikor is a termelés a piacon kívüli negatív hatásokkal jár. Vagy arra, amikor a fogyasztók információhiánya miatt a vállalatok versenyében a megtévesztő módon rossz minőséget kínálók nyerhetnek.

Bárki, aki a legcsekélyebb betekintést is nyert a közgazdasági elméletbe, érzékelheti, milyen központi szerepet játszik benne a piaci verseny koncepciója. Valójában a közgazdaságtan önálló diszciplinává alakulásától is elválaszthatatlan a fogalom. A más tudományoktól való elkülönülést általában az indokolja, ha a vizsgálódás tárgyát sajátos törvényszerűségek jellemzik. A gazdaság akkor érdemel külön diszciplinát, ha a gazdasági életnek létezik valamilyen átfogó elve. Az idők során sokan látták úgy, hogy Adam Smith éppen azzal vetette meg a tudomány alapjait, hogy megfogalmazott egy ilyen elvet, mégpedig a „versenyt emelte a gazdasági élet általános szervező elvévé” (McNulty 1967, 396). A piaci szereplők közötti verseny alakítja az árakat, amelyekhez igazodva a termelők és fogyasztók olyan módon hozzák meg a döntéseiket, hogy azokkal a „a társadalom éves bevételét olyan nagyra növeljék, amennyire tőlük telik” (Smith 1981, 456).

A XVIII. századnak valóban döntő szellemi teljesítménye volt annak megértése, hogy a piaci árakat az eladók és vevők versenyének egyensúlya határozza meg és ezek az egyensúlyi árak hangolják össze a gazdaság szereplőinek arra

vonatkozó döntéseit, mit termeljenek és fogyasszanak.⁷ Ez jelentős előrelépés volt ahhoz az elnagyolt skolasztikus magyarázathoz képest, amely szerint az ár a piacon megjelenő „emberek közös értékelését” tükrözi.⁸ A versengésen alapuló áralkalmazkodás nélkül a gazdaság valójában nem alkotna rendszert, lehetetlenné válna a koordinált munkamegosztás emberek nagy tömegei számára (Smith 1981; Mises 1981; Hayek 1995).

A politikai gazdaságtant klasszikus formájába öntő David Ricardo ([1817] 1991) már magabiztosan kezdte azzal a feltételezéssel munkáját, hogy a javak „termelésében a verseny korlátlanul érvényesül” (10). A XIX. második felében pedig John Stuart Mill magától értetődőnek tekintette, hogy „csak a verseny elvei révén tarthat bármiféle igényt arra a politikai gazdaságtan, hogy tudománynak tekintsék” (Mill 1864, I. 306)⁹. A szemlélet csak megerősödött, amint a „politikai gazdaságtan” „közgazdaságtanná” alakult, amely tudomány a gazdasági élet politikától úgymond független, belső törvényszerűségeit volt hivatva vizsgálni. A változásban fontos szerepet játszó Jevons megállapította, hogy ha „nincs többé verseny az emberek között és a munkaadók között”, akkor a vizsgált jelenségnek „csak kevésbé vagy egyáltalán nincs köze a közgazdaságtanhoz. Nem tudományos kérdésről van szó” (Jevons 1882, 153–55).¹⁰

A közgazdaságtan önértelmezése a XX. században jelentős változásokon ment keresztül. A ma domináns szemlélet szerint nem vizsgálatának tárgya, hanem megközelítésmódja adja a definícióját. Nem attól közgazdász valaki, hogy a társadalmi jelenségek valamilyen sajátos körét (a „gazdaságot”) elemzi, hanem attól, hogy az emberi viselkedést – bármely kontextusban – úgy vizsgálja, mint a szűkös erőforrások közötti választást (Robbins 1932). Azonban, bár a diszciplína tematikája valóban nagymértékben kitágult, ez nem ingatta meg a piaci verseny központi pozícióját a közgazdasági eszmék körében. Meglepő módon bizonyos fokig meg is erősítette. Gary Becker, aki talán a legtöbbet tett a közgazdasági elemzés újabb területekre való kiterjesztéséért, úgy fogalmazott, hogy „a maximalizáló magatartás, a *piaci egyensúly* és a stabil preferenciák – könnyörtelenül és rendíthetetlenül használt – feltevései alkotják az ökonómiai megköze-

⁷ Az elgondolás nem Smith-től származik. Schumpeter (1954) rámutat, hogy a verseny révén kialakuló egyensúlyi árak előtte több más szerzőnél (Boisguillebert, Cantillon, Turgot és James Steuart) megjelentek.

⁸ Francisco de Vitoriát (1483–1546) idézi Chafuen (2003, 83). Bár De Roover (1955) szerint egyes XVI. századi szerzők (Buoninsegni, Luys de Alcalá) tisztában voltak a verseny áralakító szerepével, ha nem is építettek fel róla pontos elméletet.

⁹ Idézi McNulty (1967, 397).

¹⁰ Uo.

lítés lényegét” (Becker 1997, 16 – kiemelés tőlem). A közgazdászok a versengő piac sajátos változatait vették észre a legkülönbözőbb társadalmi szférákban. Így olvashatunk politikai piacról (Downs 1957), az eszmék (Coase 1974) és a tudományos tudástermelés (Vanberg 2010) piacáról, a bűnözés piacáról (Becker 1968), a jogi eljárások piaci versenyhez hasonló jegyeiről (Rubin 1977; Easterbrook 1983) vagy éppen a házasságok piacáról (Becker 1973).¹¹ Mindenesetre a közgazdaságtanba bevezető tankönyvek középpontjában ma is a piaci verseny működésének megértetése áll.¹² A versenyben kialakuló piaci egyensúlyt megragadó „Marshall-kereszt” őrzi a modellek közötti uralkodói pozícióját.

Nem kétséges, hogy az árakat alakító piaci verseny fontos jelenség és elemzése nélkül nincsen komolyan vehető közgazdaságtan. Az azonban már kevésbé egyértelmű, hogy pontosan hol is van e jelenség helye a közgazdasági elméletben. A verseny alaposabb elemzése éppen annak belátásához vezet el bennünket, hogy ne a versenyt tekintsük a piacgazdaság központi fogalmának.

1.3. A piaci verseny mint sajátos szabályok irányította játék

A versengés átszövi a társadalom egészét. Versengenek a gyerekek a szüleik figyelméért, a férfiak a nőkért és viszont, a sportolók a tornagyőzelmekért, a tudósok és művészek az elismerésért, a politikusok a hatalomért. De versenyre kelnek a bűnözők is az ellenőrzött területek felosztásáért, a tisztviselők a nagyobb kenőpénzzel járó pozíciókért, vagy éppen a kormányzatok a fegyverkezési versenyben elérhető elsőbbségért. Mindegyik esetben értelmesnek érezzük a „verseny” szó használatát. Van valami közös ezekben a sok szempontból eltérő jelenségekben. Jelen van a küzdelem, az elsőbbségre vagy dominanciára törekvés, de nem a nyers erőszak, a kaotikus egymásnak esés formájában, hanem íratlan vagy írott szabályok szerint. A verseny – még ha torz, visszataszító formát ölt is – mindig megőrizz valamit a játék eleméből. Nincsen játék szabályok nélkül és ha a résztvevők túllépnek rajtuk, akkor „összedől a játékvilág és vége a játéknak”.

¹¹ A felsorolás még folytatható. A piac szó táguló jelentéséről a közgazdaságtanban kritikus áttekintést nyújt Hodgson (2015, 5. fejezet).

¹² Ez még azokra a tankönyvekre is igaz, amelyek nem a versenyt, hanem – amint én a következőkben – az együttműködést tekintik a gazdaság meghatározó jegyének (Heyne, Boettke, és Prychitko 2004; Michaels 2011).

nak” (Huizinga 1990, 20). Hasonlóképpen, versenyről addig beszélhetünk, amíg az érintettek elfogadják viselkedésük korlátaiként a társas cselekvés bizonyos – jó vagy rossz – szabályait. Szabályokon vagy – a mai közgazdaságtan szóhasználatával – „intézményeken” értjük „mindazokat az előírásokat, amelyeket az emberek mindenféle ismétlődő és strukturált interakcióik megszervezésére használnak” (Ostrom 2005a, 3).

Ha a verseny bármely esetét érteni akarjuk, mindenekelőtt a játékszabályait kell megértenünk. Enélkül a verseny fogalma üres és megfoghatatlan marad. Nem tudjuk meg, ki mit miért tesz és milyen következményekkel. Fontos, hogy nem elég a résztvevők motivációját és nyereségét meghatároznunk. Például igaz ugyan, hogy egy focistát motiválhat a testmozgás öröme, a pénzszerzés vagy a társadalmi elismerés kivívása, de ebből még szinte semmit nem tudunk meg arról, mit jelent a labdarúgás és mit jelent egy futball-világbajnokság. Csak akkor érthetjük meg, ha a kezdeti motivációktól a végeredményekig elvezető szabályrendszert tárjuk fel.

Ugyanígy a piaci verseny esetében is mindenekelőtt annak sajátos játékszabályait kell azonosítanunk. A mibenlétéről nem sokat árul el, ha azt mondjuk, az emberek anyagi javakért, szolgáltatásokért és jövedelemért versengenek. Ez igaz lenne akkor is, ha egy közösségben a javakhoz lopással lehetne hozzájutni. Ekkor abban lenne verseny, ki ügyesebb a lopásban, illetve annak megakadályozásában, hogy tőle lopjanak. Másfajta verseny alakulna ki, ha a javak elosztásáról rászorultsági mutatók alapján döntenének és ismét más, ha egy tisztviselő osztaná el őket, akinek a kegyeiért a többieknek szívességek nyújtásával kellene versenyezniük. A piaci verseny az előző példáktól gyökeresen különbözik. Alapvető szabálya, hogy vevők és eladók részvételével zajlik, vagyis a benne részt vevők közötti kapcsolatok keretét az önkéntes adásvétel, a csere képezi. Mit jelent a csere? „Add nekem, amire szükségem van és megkapod, ami neked kell; ez az értelme minden efféle ajánlatnak” (Smith [1776] 1992, 20). A piaci cserében tehát mindkét fél azért vesz részt, mert többre értékeli, amihez hozzájut, mint amit felad. És mindkét félnek valami olyat kell felajánlania, amelyről a másik a saját szempontjából ugyanígy vélekedik. Mindkét fél hozzásegíti a másikat, hogy javítson a helyzetén, a céljait – bármik legyenek is azok – jobban elérje. A csere tehát kölcsönösen előnyös együttműködés két fél között, amely mindkettejük számára értéket teremt.

Ha az emberek elfogadják és betartják az önkéntes csere szabályait, a versengés az eladók között alakul ki, akik együttműködési ajánlataikkal a vevőkért

versengenek, valamint a vevők között, akik pedig az eladókat próbálják meggyőzni ellenajánlataikkal. *A piaci verseny tehát mindig együttműködési ajánlatok versenye.* A „nyertesei” pedig azok az eladó–vevő párok, akik együttműködhetnek egymással. Ezt az utóbbi ténytet sokszor közgazdászok is szem előtt tévesztik és a verseny nyerteseiként csak az eladói oldal szereplőit azonosítják.

Ebbe a hibába esik az az érvelés, amely szerint az export (külföldre eladás) jó, az import (külföldről vétel) rossz, illetve amely ebből kiindulva a kereskedelmi deficitet hátrányosnak tartja. A valóságban a vevő és az eladó is nyer egy-egy ügyleten; így az importáló és az exportáló helyzete, jóléte is nő a csereügylet révén. Ha pedig az az ellenvetés, hogy az importáló azzal okoz kárt, hogy nem egy hazai eladótól vásárol, akkor azt is kifogásolnunk kellene, hogy az exportáló pedig nem egy hazai vevőnek ad el. A két eset valójában szimmetrikus: mind-egyikben a cserében részt vevő egyik fél külföldi. Hasonló okból hibás minden olyan érvelés is, amely a kereskedelemben háborút lát.¹³ Olyan háborút, amelyet állítólag az nyer meg, aki többet ad el a másik ország vagy harmadik országok vevőinek. Lehet ugyan háborúval vagy politikai eszközökkel nehezíteni, hogy más országok lakói külpiacon megjelenjenek, de maga a kereskedelem aktusa éppen ellentétes a háborúéval: az egyik fél nem a másik rovására gazdagodik, hanem ellenkezőleg: a saját gazdagodását összeköti a másik félével.

Egy további hiba, amely a piaci verseny természetének félreértéséből fakad, ha az eladói oldalon belül a nagyméretű cégeket, ágazati vagy nemzeti „bajnokokat” tekintjük a verseny győzteseinek, a kisebbeket pedig a verseny veszteseseinek.¹⁴ Ekkor nem csak a vevői oldalról feledkezünk meg, hanem tévesen azt feltételezzük, hogy a piaci verseny értelme valamiféle rangsor kialakítása. Ez azonban nincs így. Egy párhuzam talán segít ezt tisztázni. Míg egy szépségversenyen helyezettek vannak, addig a párkapcsolatok terén mindenki a neki leginkább megfelelő, várhatóan legtöbbet nyújtó partnert keresi. A piaci verseny sokkal inkább a párkeresésben folyó vetélkedésre, mint egy szépségversenyre hasonlít. Ahogyan a férfiak és nők versengését is akkor tekintjük sikeresnek, ha minél több, egymásnak minél nagyobb boldogságot nyújtani tudó párkapcsolat

¹³ A nemzetközi kereskedelmet „zéró összegű játékként” felfogó modern klasszikus példa Thurow (1985). De az államok közötti „kereskedelmi féltékenységet” (*jealousy of trade*) gondolata egyidős a politikai gazdaságtannal (Hont 2005).

¹⁴ Hasonlóan félrevezetőek lehetnek az országok „versenyképességi rangsorai”, ha ezeket az országok közötti verseny állásaként értelmezzük (félre). Lásd McCloskey (2010, 115–18) alapos kritikáját.

alakul ki, úgy a piaci verseny is akkor éri el célját, ha minél több, egymásnak minél nagyobb értéket kínálni tudó csereviszony jön létre. Ahogyan a szép, az átlagos és a csúnya párkeresőknek is a lehető legboldogabb házasságot kívánjuk, úgy egyformán érdemes örülnünk annak, ha különböző méretű és profilú cégek tudnak sikeres üzleti kapcsolatokat kialakítani partnereikkel. A párhuzam persze nem tökéletes, hiszen az üzleti életben a kapcsolatok ritkán kizárólagosak és általában kevésbé tartósak. Mégis segít megérteni, hogy igaz a paradoxnak hangzó állítás: *a piaci verseny értelme a sikeres együttműködések körének és értékének bővítése.*

A piaci verseny csak addig folyik, amíg a gazdasági szereplők az önkéntes csere szabályai szerint játszanak. Egyrészt nem vesznek el mástól annak hozzájárulása nélkül semmit, másrészt betartják ígéretüket: teljesítik, amit felajánlottak. Ha túllépnek ezeken a szabályokon, a piac „játékvilága” összedől, a helyét valami más váltja fel. Verseny továbbra is lehet és az erőforrások szűkös volta miatt bizonyosan lesz is, csak már más feltételekkel és másért fog folyni.¹⁵ Például a vállalkozások a fogyasztók megnyerése helyett a kormányzat által biztosított járadékokért vagy éppen bünszervezetekként az erőszakos tevékenységekben kelnek egymással versenyre (Baumol 1996). Hogy mibe fognak, az a tevékenységek relatív hozadékatól függ, ami pedig alapvetően az általuk érzékelt társadalmi játékszabályok függvénye. Ez a felismerés arra ösztökél bennünket, hogy *figyelmünket a verseny folyamatáról a verseny feltételeit jelentő szabályrendszerre fordítsuk*, ennek vizsgálatát tekintsük az elsődleges közgazdasági feladatnak (Alchian és Demsetz 1973). Kiindulópontnak pedig azt vegyük, hogy a jól működő piaci szabályrendszer funkciója a kölcsönösen előnyös cserék támogatása.

1.4. A piacgazdaság alapja: az együttműködés szabadságának igazságos és törvényes rendje

De valóban fontos-e, hogy a csere feltételeivel foglalkozzunk? Ha e feltételek megteremtése nem igazán problematikus, ha nem nehéz elérni, hogy az emberek közötti viszonyok a csere formáját öltse, akkor könnyen túlléphetünk rajta. Nyugodtan *feltehetjük*, hogy a társadalom tagjai eladókként és vevőkként lépnek fel... az izgalmas közgazdasági problémák – köztük a piaci keretek között folyó

¹⁵Vö. „A verseny és a diszkrimináció elkerülhetetlen a szűkösen rendelkezésre álló javak elosztása során” (Johnson 1999, 42).

verseny – ez után következnek. De még akkor sem túl érdekes a csere, ha a feltételei ugyan nem mindig teremthetők meg, de a helyzet az, hogy vagy egyszerűen megteremthetők, vagy pedig egyáltalán nem. A neoklasszikus elemzés – hol hallgatólagosan, hol expliciten¹⁶ – ezt feltételezi. A piac nem mindig létezik, így például egy közjószág vagy externália esetében nem jön létre (Pigou 1932; P. A. Samuelson 1954). Ám ha létezik, akkor a csere lehetősége adott-ságként kezelhető.

De kiindulhatunk-e ebből? A közgazdasági gondolkodás történetén végigfut az a gondolat, hogy nem. Valójában igen erőteljesen jelen van Smith-nél is. Később pedig hol felbukkan, hol eltűnik, hogy azután újra, de a korábbiaknál jóval erőteljesebben megfogalmazza az elmúlt évtizedek „új intézményi” közgazdaságtana. A cserével és feltételeivel elsősorban két ok miatt kell foglalkozni. Az első, mondhatni klasszikusan ismert ok, amelyet Smith is kifejt, hogy a cserekapcsolatok elemi feltételeinek megteremtése is óriási és folyamatos feladat minden társadalom számára. Az egyik legnagyobb civilizációs kihívás. A gazdasági fejlődést pedig a csere feltételeinek javulása és hatókörének kiterjedése jelenti. A második, újabban előtérbe került ok, hogy a valóságban a cserékhez nem csak egy minimális szabályrendszerre van szükség. Egy fejlett gazdaságban a cserekapcsolatok változatosok, kifinomultak és összetettek és ugyanez igaz azokra a játékszabályokra is, amelyek lehetővé teszik őket. A gazdasági fejlődés jelentős mértékben e komplex szabályrendszer folyamatos adaptálásán, megújításán és minőségi javulásán múlik, amelyet ezért elemezni szükséges. Kezdjük Smith-szel!

1.4.1. Smith mint a cserére épülő társadalom teoretikusa

Az, hogy a csere rendje igen magas szintű civilizációs teljesítmény, egykor magától értetődő tudás volt, amely talán emiatt is merült feledésbe. Adam Smith az erkölcsfilozófia professzoraként döntött úgy, hogy önálló kötetet szentel a „nemzetek gazdagságának”. Szemben az egyetemi oktatás középkori skolasztikára viszszafejtő hagyományával és közvetlen elődeivel – a közgazdasági kérdéseket nem

¹⁶ Edgeworth a „tökéletes verseny” feltételeként a szerződés és újraszzerződés szabadságát és teljes költségmentességét fogalmazta meg (1881, 18–19). Az igazsághoz tartozik, hogy éppen e feltételek irreális volta miatt Edgeworth a tökéletes verseny modelljének gyakorlati relevanciáját korlátozottan tartotta (Creedy 1979).

az etika és a jogtudomány részeként, hanem elkülönülten tárgyalta (Rae 1895, 5. fejezet). Ezzel igazodott a korszellemhez, amely egyre inkább önálló diszciplínaként tekintett a „politikai ökonómiára”, vagyis annak tudományára, hogyan növelhető egy ország polgárainak és kormányzatának jövedelme és jóléte (Steuart 1767; Smith [1776] 1981). Azonban ez nem jelentette, hogy a formálódó új tudományterületet ne látta volna szerves egységben a jogtudománnyal (Smith [1763] 1982a) és az etikával (Smith [1769] 1982b).

A *Nemzetek gazdagsága* sokat idézet szavai szerint a jólét alapját képező munkamegosztás kiváltó oka az alapvető emberi „hajlam a cserélgetésre, cserekereskedelemre, vagyis arra való hajlam, hogy az ember az egyik jóságot a másik jóságra váltsa át” (Smith 1992, 23). Az emberi természetnek ez az alapvonása azonban csak megfelelő társadalmi közegben bontakozik ki. Kedvező „törvényekre és intézményekre” van szükség. Egy ország gazdagsága függ ugyan a természeti adottságaitól is, de végső soron éppen akkora, amekkora jólétet a „törvényei és intézményei” megengednek (i.m. 104). Amikor Smith nekiáll elemezni az ő korában kialakuló modern piacgazdaság – vagy ahogyan akkoriban nevezték: „kereskedő társadalom” – jóléthez vezető folyamatait, feltételezi, hogy a működéséhez alapvetően szükséges jogrend a helyén van (Campbell és Skinner 1981). Mik ennek az elemei? Egyrészt a tulajdonjogok biztonsága, ami garantálja, hogy se a polgárok ne vehessék el erőszakkal egymás javait (Smith 1982b, 82–85), se a kormányzat hivatalnokai ne foszthassák ki őket önkényes intézkedésekkel (Smith 1981, 112). Másrészt a szerződések kikényszeríthetősége és a szerződéskötés szabadsága. A hamis ígéretek vagy az ígéretek megszegése vonjon szankciókat maga után (uo.), ugyanakkor mindenki szabadon dönthesse el, kinek milyen (igaz) ígéretet tesz (i.m. 687). „A kereskedelem és a manufaktúrák ritkán virágoznak sokáig olyan államban, amely nem élvezi a rendszeres igazságszolgáltatás előnyeit, ahol az emberek nem érzik biztonságban a tulajdonukat, ahol a szerződésekbe vetett hitet nem támogatja a jog és ahol az állam tekintélyét nem lehet rendszeresen arra felhasználni, hogy mindazokat az adósságuk megfizetésére kényszerítsék, akik képesek fizetni” (i.m. 910).

De ha végigtekintünk Smith művein, azt látjuk, hogy az elemzése nem áll meg a jogrendnél. Úgy véli, a pozitív jog említett elemei a társadalmi együttélés *igazságos* szabályait jelenítik meg (Smith 1982b, 340). A jogrend mögött ott kell állnia egy morális rendnek. Az igazságszolgáltatás formális szankciói mögött ott kell állniuk az igazságos viselkedést támogató informális viselkedési szabályoknak. Az igazságosság kritériuma pedig Smith szerint az, hogy ne okozunk szándékosan

kárt másoknak.¹⁷ Ha az emberek megszűnnek követni az igazságosság szabályait, az a civilizált társadalom végét jelenti. A társadalom „nem maradhat fenn olyanok között, akik mindig készek egymást bántani vagy egymásnak kárt okozni. Míhelyst a károkozás megkezdődik, mihelyst a kölcsönös nehezítés és ellenségeség megjelenik, a [társadalmat] összetartó minden kötelék széjjel szakad” (Smith 1982b, 86).

Az igazságosság különösen fontos követelménye a csere rendjében az ígéretek betartása. A cserekapcsolatban részt vevők egymással szembeni jogosultságai azokból az ígéretekből fakadnak, amelyeket a megállapodásuk, szerződésük alkalmával egymásnak tesznek. Az ígéretek szándékos vagy hanyag megszegése ezért igazságtalan cselekedet. Az igazságos rendben a megbízhatóság, a tisztesség és a becsület uralkodik (Smith 1982a, 539). A szerződéseket kikényszerítő jogszabályok célja az ilyen igazságos magatartás támogatása, elsősorban azáltal, hogy szankcionálják az ezzel ellentétes viselkedést.

A cserekapcsolatokon alapuló piacok működéséhez szükség van tehát a jogi és erkölcsi játékszabályok olyan működő rendjére, amelyek gátat vetnek az erőszaknak és a szándékos károkozás más formáinak és az emberek közötti kapcsolatokat ezzel az önkéntes együttműködések medrébe terelik. Nem hangsúlyozhatjuk eléggé, hogy mindezek nem mellékes megállapítások Smith-nél, amelyekkel mintegy kiegészíti a közgazdasági elemzését. Ezek képezik azokat az *alapokat*, amelyekre Smith épít. A piaci folyamatok vizsgálata csak valamilyen erkölcsi és jogi renden belül válik értelmessé és kivitelezhetővé. *E tekintetben* Smith a több évszázados európai hagyományt követte: ha a gazdasági jelenségeket nem is tárgyalta együtt az igazságosság és a jog kérdéseivel, ahogyan a skolasztikus szerzők tették *De iustitia et iure*, vagyis az igazságosságról és a jogról írott munkáikban, egyetemi előadásainak sorrendje és műveinek kapcsolódási pontjai is mutatják, hogy alapvetőnek tartotta az etika, a jog és az ökönomia egymásra épülését.¹⁸

¹⁷ „... az igazságosság megsértése károkozás: valós és kifejezett sérelem okozása meghatározott embereknek, olyan indítékból, amelyet természetes módon helytelenítünk” (Smith 1982b, 79). Ez a definíció nagyjából megfelel annak, amit Arisztotelész a személyközi kapcsolatokban – a sértett nézőpontjából definiálva – az igazságosság kritériumának tart. Ez az önkéntesség: „senki nem szenved el önként igazságtalanságot” (*Nikomakhoszi etika* 1138a). Lásd részletesebben a 2.4. alfejezetet a csere pozitív erkölcsiségéről.

¹⁸ A szoros szellemi kapcsolatot jól mutatja az „igazságos ár” fogalmának későskolasztikus elmélete. Ez az igazságosság alapvető kritériumaként a „piactéren kialakuló közös értékelést” azonosította, amely az önkéntes és szabad adásvételek eredményeként kialakul. Ezt tükrözte az „igazságos ár”. Vitoria De Iustitiát idézi Chafuen (2003, 83); lásd még De Roover (1958). A skolasztikus morálfilozófia és a közgazdaságtan viszonyáról lásd De Roover (1955).

Hogy pontosan értsük ezt a szemléletet, két súlyos félreértést is el kell osztatnunk, amelyek az idők folyamán a piacgazdaság közkeletű értelmezésének szerves részévé váltak és gyökeresen ellentmondanak a smith-i gondolatmenetnek. Az első félreértés az, hogy a „szabad kereskedelem” vagy „szabad piac” fogalma azt jelenti, hogy a piacok a jogrend, a törvényhozás, a kormányzat által felállított korlátok nélkül működnek. Ez a feltevés húzódik meg az olyan viták mögött, amelyek arról szólnak, hogy az „állam” „beavatkozzon-e” a gazdaságba, vagy hagyja azt magára, hogy „önszabályozóan” működjék. Ebben a vitában mindkét fél teljesen félreérti a szabadság jelentését. Idézzük ismét Smith-t: „Minden ember, *amíg meg nem sérti az igazságosság szabályait*, tökéletesen szabadon követheti a saját érdekét a neki tetsző módon és szorgalmával és tőkéjével versenyre kelhet bármelyik másik emberrel vagy emberek bármely rendjével” (Smith 1981, 687 – kiemelés tőlem). Vagyis az egyéni célok követése szigorúan a törvényes igazságosság korlátai között valósul meg. A szabadságot nem egyszerűen korlátozza a törvény, hanem eleve az teszi lehetővé. Amiről szó van, nem az „azt teszek, amit akarok” libertinus elképzelése, hanem egy olyan társadalmi rend, amelyben megvalósul az önkéntes és értékteremtő együttműködés szabadsága. Ezen a renden belül valóban felmerülhet kérdésként, hogy a kormányzat alkalmazzon-e olyan szabályokat, amelyek célzottan megtiltanak, megnehezítenek vagy támogatnak bizonyos együttműködések, például külkereskedelmi akadályok vagy iparpolitika formájában. És igaz az az állítás is, hogy ezek sérthetik az együttműködés szabadságának elvét. Azonban az érdemi alternatívát nem a szabálynélküliség jelenti, hanem a mindenre egyformán érvényes, általános játékszabályok érvényesítése (Hayek 1960; Buchanan és Congleton 1998). A „szabad piac” lényegét tekintve az utóbbit jelenti.

A másik félreértés a morális korlátok szerepével kapcsolatos. Eszerint az erkölcsi elvárások szemben állnak a piaccal és a céljuk, hogy annak működését kordában tartsák, fékezzék, jó irányba tereljék. Természetesen indokolt lehet mindenféle erkölcsi elvárást támasztani a piaci szereplőkkel szemben és amellet is fel lehet hozni erkölcsi érveket, hogy az emberek közötti viszonyokban vagy azok egy részében ne az önkéntes csere szabályai érvényesüljenek.¹⁹ Azonban

¹⁹ Smith maga is hangsúlyozza a jóakarat és az önzetlen szeretet fontosságát a személyes baráti és rokoni kapcsolatokban vagy a hazafias hűségét a politikai közösségen belül (Smith 1982b). A csere szférájának korlátozása melletti *gyakorlatias* érv lehet továbbá, hogy a pénzbeli kompenzáció visszaszoríthatja az önzetlenséget (Titmuss 1970; Mellström és Johansson 2008). Bár ez nincs feltétlenül így: az üzleti kapcsolatok támogatják is az intim szférát, tágíthatják is annak köreit (Zelizer 2013). Lásd még a 2.6. alfejezet részletesebb elemzését a személyes szeretetkapcsolatok és a csere különbségéről és hasonlóságáról.

nem értettük meg jól a piacgazdaság természetét, ha a moralitást egyszerűen a piaccal *szembeni* külső elvárásként fogjuk fel. A piac működése igazságos, vagyis morális tartalmú társadalmi játékszabályok jelenlétét feltételezi. Más szóval, a moralitás a piacnak *alkotóeleme*. Lehetünk elégedetlenek valamely piacgazdaság erkölcsi minőségével, egy dolgot nem tehetünk meg az igazság sérelme nélkül: nem hagyhatjuk figyelmen kívül, hogy az azt alkotó alapvető játékszabályok a személyek közötti kapcsolatok igazságosságának fontos mozzanatait öntik formába.

A piacgazdaság tehát olyan – többek között erkölcsi és jogi – játékszabályokból felépülő társadalmi rend, amely az emberi viszonyokat a csere együttműködési formájának keretei közé tereli. A közgazdaságtan kitüntetett feladata ennek a csere logikáján alapuló rendnek az elemzése.

1.4.2. Feledés és újrafelfedezés

A közgazdaságtanból soha nem tűnt el teljesen az a szemlélet, amely a cserének kiemelkedő jelentőséget tulajdonít. Jean-Baptist Say, aki talán mindenki másnál többet tett azért, hogy Smith nyomán a „politikai gazdaságtan” önálló tudományként létrejöjjön, az új diszciplína tárgyaként a „csere és a tulajdonhoz való jog elismerésén alapuló... társadalmi gazdagságot” határozta meg (Say [1803] 1971, 18). Az 1830-as években az angol Whately (1831), majd az amerikai Perry (1891) és a skót Macleod (1881) még tovább mentek és azt javasolták, hogy a politikai gazdaságtan ne is a gazdagság, a jólét tudománya legyen (amint Smith és Say hirdette), hanem kifejezetten a „csere tudománya”, Whately görög eredetű műszavával: „katallaktika”²⁰. A motiváció mindegyikük esetében az volt, hogy a gazdagság, a vagyon (*wealth*) társas természetét hangsúlyozzák, annak anyagi dolgokként való felfogása helyett, amelyre a brit klasszikus közgazdaságtan hajlott (Kirzner 1976, 4. fejezet). Ahogyan később John Neville Keynes fogalmazott, a „politikai gazdaságtan nem fizikai jelenségekkel foglalkozik, hanem olyan jelenségekkel, amelyek egymással társadalmi kapcsolatban álló emberek tevékenységéből erednek”, mégpedig abból a tevékenységből, amely „*csere tárgyává tehető*” dolgok termelésére és megszerzésére irányul ([1917] 1999, 50–51 – kiemelés tőlem).

²⁰ A katallaktikus szemlélet eredetéről lásd még Rothbard (2008).

Ha eddig nem is ment el, de a „neoklasszikus alapító atyák” közül Walras is úgy vélekedett, hogy a tiszta közgazdasági elmélet „a csereérték és a csere elmélete” ([1896] 2014, 27).²¹ Jevons szerint pedig „lehetetlen helyes fogalmat alkotni a közgazdaságtan tudományáról anélkül, hogy tökéletesen megértenénk a csere elméletét” (Jevons [1871] 1965, 75–76). S hozzá hasonlóan Menger ([1871] 2017) is logikailag a piaci áralakulás elemzése elé sorolta a csere elemzését. Ezeket a szerzőket elsősorban az izgatta, amit a „csere tiszta logikájának” nevezhetünk. Az a logika, amelynek révén a csere értéket hoz létre.

A csere kölcsönösen előnyös volta Adam Smithnél is világos („add nekem, amire szükségem van és megkapod, ami neked kell”). Azonban a cserének a gazdasági értékkel és ezen keresztül a jóléttel való pontos kapcsolatát csak lassan sikerült tisztázni. A gazdasági érték szubjektív jellegének felismerésére volt ehhez szükség, vagyis arra, hogy minden jószág egyedül az azt hasznosító egyén értékeléséből nyeri értékét. Így csere esetén mindkét gazdát cserélő jószág – a szolgáltatás és az ellenszolgáltatás – értéke is megnő abban az értelemben, hogy mindkettő az azt többre értékelő személyhez kerül (Menger 2017, 175–90). Ezért nevezhetjük a cserét a szó szoros értelmében értékteremtő együttműködésnek.²² A piac jólétnövelő logikája pedig azon alapul, hogy ezeket az értékteremtő tranzakciókat lehetővé teszi.

A csere társadalmi feltételeinek elemzése azonban háttérbe szorult és lassan elsikkadt. Ennek részben oka lehetett, hogy a kor nyugat-európai társadalmában ezeket az alapfeltételeket biztosítottnak tekintették – szemben a XVIII. századdal, amikor a modern „kereskedő társadalom” intézményeinek kialakulása még közvetlen élmény volt. Mindenesetre a közgazdászok az alapvető szabályokat adott-nak véve, a szabályrendszeren belüli viselkedést és folyamatokat vonták vizsgálat alá.²³ Az értékelmélet és a csere logikájának tisztázódásával pedig a figyelem még a korábbiaknál is erőteljesebben a piaci ármechanizmus felé fordult. Az,

²¹ A közgazdaságtan Walras szerint tágabb az elméletnél, magában foglalja az elmélet alkalmazását és a társadalmi környezet (intézmények) elemzését is. De a tiszta elmélet a tudomány magja.

²² Tegyük hozzá, hogy a csere kooperatív jellege sokszor elsikkad az értékelméleti elemzésben. A csere mintegy elszemélytelenedik, és a hangsúly a javak reallokációjára és ebből fakadó értékváltozására kerül (Kirzner 1976, 79–81).

²³ A szabályokon belüli és a szabályokról való döntések megkülönböztetése Brennantól és Buchanantól (1985) származik.

hogy emberek cserekapcsolatra lépnek, értelmezendő jelenségből a piaci verseny egyik nem elemzendő feltevésévé vált (Edgeworth 1881; Arrow és Debreu 1954). Ebben szerepet játszott az is, hogy az árjelenségek alapos megértése komoly, kitartó szellemi erőfeszítést igényelt. Az elméleti közgazdászok fő tevékenysége hosszú időn keresztül arra irányult, hogy minél jobban megértsék az árrendszer logikáját és működési feltételeit. Az 1990-es évek elején okkal mondhatta Coase, hogy „néha valóban olybá tűnik, hogy a közgazdászok úgy fogják fel tárgyükat, mintha az kizárólag az árrendszerről szólna” (Coase 1994, 4).²⁴

Minden eredménye ellenére az „intézménymentes” árelmélet közgazdaságtana gyorsan beleütközött a valóság kemény korlátaiba. Ha a piacokat lehetővé tevő játékszabályok a helyükön vannak, akkor talán megengedhető az elemzés során megfélekezni róluk. Ha azonban azokat felszámolják, eltörlik, akkor aligha. A kommunista tervgazdaság éppen erre tett kísérletet és ezzel a közgazdászoknak számot kellett vetniük.

A smith-i logika ismeretében nem véletlen, hogy a tervgazdaság legalaposabb kritikussai éppen a csere fogalmához tértek vissza (Mises 1949; Polanyi 1998; Hayek 2013).²⁵ A szocializmusban az erőszak, a kényszer, az utasítás logikáját látták, amely szemben áll az önkéntes kooperáció, a csere rendjével. Így a piacgazdaságra hangsúlyozottan (újra) úgy tekintettek, mint egy olyan társadalmi rendre, amely cserekapcsolatokból épül fel. A jóléti eredményei nem reprodukálhatók, még csak meg sem közelíthetők anélkül, hogy viselkedésüket „ugyanazok az absztrakt szabályok irányítsák és korlátozzák” (Hayek 2013, 179), mégpedig „a tulajdon, a kártérítési jog és a szerződés szabályai” (269). Ezek azok a társadalmi keretek, amelyekben belül az ármechanizmus képes ellátni koordinatív, rendet teremtő funkcióját. Az egymással cserekapcsolatra lépő magántulajdonosok motivációja és tudása az, ami a spontán áralkalmazkodást működteti. A cserék önkéntes jellege biztosítja, hogy mindaz a tudás, amely elszórtan a társadalom egyes tagjainak rendelkezésére áll, hasznosul. Az önkéntes cseréket felszámoló központi tervező és utasító még csak össze sem tudja gyűjteni ezeket az információkat, nem hogy értelmesen hasznosítani.

²⁴ Az árelmélet dominanciáját erősítette az is, hogy a piacok „kudarcai” – így a monopolisztikus gyakorlatokat (Cournot 1897; Chamberlin 1933), az externáliákat (Pigou 1932) és a közjavakat (Samuelson 1954) – is alapvetően árazási problémaként ragadták meg.

²⁵ A szocializmusra már korábban hasonló szellemben reagált a francia Bastiat”([1850] (1996) és a német Schaeffle (1870).

Az osztrák iskola tervgazdaság-kritikája fontos korrekció volt és visszatérés a „törvények és intézmények” szerepének felismeréséhez. A korrekció azonban csak részleges volt. A vita a „szocialista kalkuláció” vagyis a piaci árak nélküli gazdaságirányítás lehetőségeiről folyt. Tehát a neoklasszikus közegehez igazodva az ármechanizmusra koncentrált, ennek általános feltételeit tárgyalta. Így a piaci intézmények csak igen absztrakt formában jelentek meg benne (Hodgson 2015). Ezt az absztrakciót erősítette, hogy a marxista kollektívizmus *radikálisan*, minden formájában elvetette a csere intézményi rendjét: a magántulajdont és a szerződések, vállalkozások szabadságát garantáló szabályokat (Marx és Engels 1959). A tervgazdaságot kritizáló közgazdászoknak ezeket a lehető legáltalánosabban kellett védelmükbe venniük. Így kevés figyelem maradt arra, hogyan alakíthatók ki ezek a gyakorlatban, valós részleteikben. A közgazdasági tudás elsősorban a rendszerek közötti választásra vonatkozott. Az intézményi részletekről már jóval kevésbé volt a közgazdászoknak mondanivalójuk. A vita lezajlása után, az 1960-as évek elején Hayek joggal írhatta a következőket a jogszabályok gazdasági jelentőségével kapcsolatban: „a közgazdászok összességében alig járultak hozzá a [konkrét szabályokkal kapcsolatos problémák] megoldásához, aminek jó okai vannak. A társadalmi rend általános karakteréről való spekuláció ugyanis nem igazán vezethet többhöz, mint általános állításokhoz a jogrend számára követendő elvekről. Ezen általános elvek részletes alkalmazását nagyrészt a tapasztalatra és a fokozatos evolúcióra kell hagyni. Annak előfeltétele ugyanis a konkrét esetekkel való foglalatosságot, ami inkább a jogász, mint a közgazdász szakterülete” (Hayek 1960, 229–30). S valószínűleg egyetértett volna azzal is, hogy a közgazdászok nem csak a formális jogrend részleteit illetően voltak inkompetensek, hanem a gazdaságot befolyásoló nem állami, informális játékszabályok elemzése terén is.²⁶

²⁶ A kelet-európai szocializmus intézményi részleteit később Kornai (1993) elemezte. Maga Hayek pedig – ha nem is a jog részleteit – de a piacgazdaság jogi keretrendszerének evolúcióját vizsgálta behatóan (Hayek 2013).

1.5. Az elméleti áttörés: az intézmények megteremtése mint közgazdasági probléma

A katallaktikus szemlélet felélesztése igen fontos volt ahhoz, hogy a közgazdaságtan fel tudja tárnai a központi tervutasítás kudarca mögötti okokat. A közgazdászok kapitalizmusról való gondolkodását azonban viszonylag kevésbé befolyásolta. Úgy vélem, ennek fő oka éppen az volt, hogy a piacgazdaság cserejellegére vonatkozó tézis rendkívül általános maradt, nem igazán lehetett a közgazdasági problémák részletesebb elemzésének aprópénzére váltani. Mégpedig azért nem, mert az elmélet nem volt erre felkészülve (Ménard és Shirley 2008). Bár aligha volt vitatható, hogy a cserék megvalósulásának fontos intézményi feltételei vannak, ezeknek *az intézményi feltételeknek a megteremtése és fenntartása* nem fogalmazódott meg közgazdasági problémaként. Nem fogalmazódott meg az a gondolat, hogy a cseréhez szükséges játékszabályok kialakítása ugyanúgy szűkös erőforrásokat kíván és ezért kalkulatív döntések tárgya, mint a csere és a cserével összefüggő termelés és fogyasztás. Más szóval, nem csak az intézményeken belüli viselkedésnek, hanem az intézményekre vonatkozó döntéseknek is van ökonómiája (Alchian és Demsetz 1973; Brennan és Buchanan 1985; Coase 1994; North 2010).

A csere intézményi ökonómiája egy új fogalom: a „tranzakciós költség” révén vált lehetővé, amelyet Ronald Coase ([1937] 2004b) vezetett be. Egyértelműen „nagy gondolat” volt ez (Varian 2002).²⁷ A közgazdaságtan egy piaci eladó költségén hagyományosan a „termelési költséget”, vagyis az áru vagy szolgáltatás fizikai előállításához felhasznált erőforrások (lehetőség-)költségét értette. A vevő költsége pedig az az elmulasztott haszon volt, amelyet az árként kifizetett pénz legjobb alternatív felhasználásával elérhetett volna. A csere „tisztá logikája” szerint a csere értéktöbblete abból fakadt, hogy a tranzakció révén mindkét fél a költséget meghaladó haszonhoz jutott. Coase arra mutatott rá, hogy ez az okfejtés elvonatkoztat a tranzakció lebonyolításának költségeitől, amelyek a valóságban jelentősek lehetnek. Ahhoz, hogy az együttműködés sikeres legyen, költséges erőfeszítéseket kell tenni a koordinációs problémák és a stratégiai viselkedés kockázatainak leküzdésére. A potenciálisan cserekapcsolatra lépő feleknek egymásra kell találniuk, szót kell érteniük egymással, tisztázniuk kell, mit tudnak

²⁷ Idézi Ménard és Shirley (2008).

nyújtani egymásnak és mit várnak el egymástól, meg kell állapodniuk (sok esetben alkudniuk) az árban és a tranzakció részleteiben, majd ezeket gyakran írásba is kell foglalniuk, a teljesítés során kezelni kell a nem várt helyzeteket, elrendezni a felmerülő vitákat és – ami az egyik legfontosabb – biztosítékokat adni egymásnak a teljesítésre vonatkozóan (Furubotn és Richter 2000). Ha ezek a költségek meghaladják a cserével elérhető hasznot, a cserére nem kerül sor. Megfordítva: ahhoz, hogy cserekapcsolatok jöjjenek létre, kellően alacsonyra kell szorítani ezeket a tranzakciós költségeket.

Úgy tűnhet, hogy sok esetben ezek a költségek nem túl magasak és végül is indokolt a „tökéletes verseny” modelljének az a feltevése, amely szerint a cserék költségmentesek (Stigler 1957). Ha azonban jobban megvizsgáljuk azokat a piacokat, amelyeket a „tökéletes verseny” példáiként szoktak felhozni, azt találjuk, hogy intézmények sokasága biztosítja a cserék nagyfokú gördülékenységét. A nagy forgalmú, közel „súrlódásmentes” tőzsdei pénzpiac igen összetett és kifinomult intézményrendszert feltételez (Coase 2004a). A tőzsde egyszerre sajátos tulajdoni szerkezetű szervezet, normarendszer és szabályozás. Fejlett társasági jogot, pénzügyi jogot, üzleti hagyományok, bonyolult munkaszerződések sokaságát feltételezi. De bármelyik piacot vesszük, ahol nagy mennyiségű homogén áru mozog, a megbízható sztenderdizáltságot mindig összetett szabályrendszer biztosítja.

Más esetekben a tranzakciók eredendően költséges volta szembetűnőbb. Egy modern gazdaságban teljes ágazatok és szakmák léteznek csak azért, hogy a tranzakciós költségeket csökkentsék. Ide sorolhatók például az eladók és vevők közötti közvetítéssel foglalkozó szereplők, így a pénzügyi szervezetek, a biztosítók, az ingatlanközvetítők, munkájuk jelentős részét tekintve a nagy- és kiskereskedők, jogászok, könyvelők és a termelővállalatok beszerző, értékesítő és a cégen belüli munkakapcsolatokat irányító munkatársai is (Wallis és North 1986). A gazdaság fejlődésével pedig ezek a funkciók egyre nagyobb arányt képviselnek a szűkebben értett termeléshez képest, mivel a munkamegosztás és vele a cserekapcsolatok egyre kiterjedtebbé és sokrétűbbé válnak. Míg például 1870-ben az Egyesült Államokban a „tranzakciós szolgáltatások” aránya mindössze 26 százalék volt, 1970-re már 55 százalékra emelkedett (Wallis és North 1986, 121).²⁸

A csere sikerét biztosító játékszabályok egy részét maguk a résztvevők alakítják, másik részüket pedig többé-kevésbé készen kapják a társadalmi környe-

²⁸ A számok a nagyságrendet hivatottak érzékeltetni. Hasonló becslés Ausztráliára vonatkozóan 1911 és 1991 között 32% és 61% (Dollery és Leong 1998).

zetükből. Gondoljunk csak arra, hogy egy szerződés részletszabályait gyakran a két fél dolgozza ki, de vita esetén a szerződés érvényesítéséhez egy állami bírósághoz fordulhatnak. Míg a szerződéskötés költségeit teljes egészében közvetlenül a felek állják, a jogrend felállításának és a bírósági rendszer működtetésének költségét nem feltétlenül, legalábbis általában nem teljes egészében. A társadalom szempontjából azonban ez a közvetve felmerülő költség is tranzakciós költség, hiszen olyan költség, amely a cserekapcsolatok működtetéséhez szükséges.

A tisztánlátást segíti, ha Williamson (2000) nyomán négy szintjét különböztetjük meg azoknak a társadalmi játékszabályoknak, amelyek egy-egy tranzakció megvalósulását támogatják: (i) a szerződéses kapcsolatok részletszabályait, (ii) a szerződések „irányítási struktúráit” (*governance structure*), (iii) a formális intézményi környezetet, valamint (iv) az informális intézmények, szokások, normák szintjét, amelyekbe az előbbiek ágyazódnak.²⁹ Például egy vállalkozó és egy munkavállaló szerződést köthet, amely specifikálja, hogy a munkás a teljesítményétől függően milyen díjazásra jogosult, mettől-meddig tart a munkaideje, stb. De ezek a részletszabályok nem önmagukban állnak, hanem egy alkalmazotti kapcsolat, vagyis egy hierarchikus irányítási struktúra részét képezik. Az alkalmazás és a vállalkozás működése minimálisan is tulajdonjogokat, társasági jogot és a szerződések polgári jogát tételezi fel intézményi környezetként. S végül nem csak a jogi garanciáktól függ, hogy a két szerződő fél meg fog-e bízni egymásban (vagy éppen vita esetén a bíróságban), hanem attól is, hogy érvényesülnek-e olyan társadalmi normák, amelyek becsületességre ösztönöznek.

Azzal, hogy figyelembe vesszük a tranzakciós költségeket – vagyis a csere költségeit – és a rájuk ható játékszabályok sokaságát, átalakul a piacgazdaságról közgazdászként alkotott képünk. Ha a piacból csak az árak alakulását tanulmányozzuk, az olyan, mintha egy testből csak a vérkeringést vizsgálnánk (Coase 1984). Az árak azonban minden esetben cserekapcsolatokban alakulnak ki, a cserek pedig nem egyszerűen jószágtranzakciók, hanem mikro-szabályrendszerek, amelyek tágabb szabályrendszerekbe ágyazódnak. Az intézmények képezik tehát a gazdaság „testét” – ha tetszik a húst és a csontot a vérkeringés körül.

²⁹ Williamson (2000) tipológiáját egy ponton módosítottam. Az első szintet Williamson az „erőforrás-allokáció és -felhasználás” szintjének nevezi, és itt együtt tárgyalja az ösztönzők kialakítását az árakról és a mennyiségekről hozott döntésekkel. Úgy vélem, a szerződések részletszabályait érdemes elkülöníteni az e szabályokon belül hozott operatív allokációs döntésektől: intézményi szintet az előbbiek képeznek

1.6. A „neoklasszikus” és az „új intézményi” közgazdaságtan

A tranzakciós költség fogalma mögötti mély intuíció kibontása tehát az egész gazdaság működési logikáját tekintve új felismeréseket tartogatott. Nem túlzás azt állítani, hogy fokozatosan a piacgazdaság új látképe tárult fel, amint a közgazdászok elkezdték számba venni a tranzakciós költségek okait és következményeit. Ezt a feladatot a Coase-t követő „új intézményi” iskola végezte el. Bár számos eredményét ma már szerte a közgazdaságtanban elismerik és azok bizonyos fokig beépültek a „főáramba”, a gazdaság tranzakció alapú alternatív látképe kevesek számára vált láthatóvá.

Ennek egyik oka, hogy maguk az „új intézményi” szerzők is sokat tündöttek azon, miben is rejlik a megközelítésük lényegi sajátossága és erről megoszlanak a vélemények. Amikor azt állítom, hogy a „neoklasszikus” és az „új intézményi” elmélet legfontosabb különbsége, hogy a piacgazdaság alapvető mechanizmusaként az előbbi a versenyt, míg az utóbbi az együttműködést azonosítja, akkor nagyon is vitatható értelmezését nyújtom két homályos körvonalú és belülről is sokszínű tudományos irányzatnak. Az álláspontom ezért tisztázásra és védelemre szorul.

A coase-i megközelítésre sokan úgy gondolnak, hogy az valójában a neoklasszikus piacelmélet kiegészítése, nem pedig alternatívája. Mások élesen megkülönböztetik ugyan a két iskolát, de nem az általam fontosnak tartott okokból. A neoinstitucionalizmusban a hasznosságmaximalizálás döntésméleti modelljének (egyik) kritikáját látják, vagy pedig az „intézmények számítanak” elvének érvényesítését az „intézménymentes” neoklasszikus ökonómiával szemben. Vegyük sorra ezeket az állításokat! Látni fogjuk, hogy mindegyikben van igazság, mégsem ragadják meg az új irányzat legfontosabb újdonságát: a verseny helyett a cserének és intézményeinek előtérbe állítását a közgazdasági elméletben.

Kezdjük azzal, hogy a „neoklasszikus” jelző pontos jelentése önmagában is erősen kérdéses. Ami talán kevésbé vitatott, hogy a fő neoklasszikus szál Menger, Walras és Jevons 1870-es évekbeli munkáitól Marshallon és Samuelsonon át a mai sztenderd mikroökonómiai tankönyvekig vezet.³⁰ A fogalomhoz nem csak a

³⁰ Valójában csaknem az összes eleme korábbi gyökerű, Menger, Walras és Jevons is számos előzményre építettett (Ekelund és Hébert 2002). Ugyanakkor a közgazdaságtannak az a változata, amely korlátos hasznosságmaximalizálásként ragad meg minden döntési helyzetet, és elsősorban Samuelson (1947) nevéhez kötődik, nem egészen azonos az eredeti neoklasszikusokéval, jellemzően szűkebb fókuszú annál (McCloskey 2010, 456).

piaci ármechanizmus és versenyegyensúly elemzése társul, hanem például a marginalizmus, a szubjektív hasznosságelmélet, az optimalizálás és az egyensúlyi elemzés matematikai technikái is. Az utóbbi elemek (az egyensúlyi kivételével) az egyéni döntéshozatal modellezését érintik és mind megtalálhatók az új intézményi közgazdaságtanban is. Coase éppen abban látta megközelítésük újdonságát a korábbi (amerikai) institucionalistákhoz képest, hogy „a sztenderd közgazdasági elméletet használják fel az intézmények működésének elemzésére” (Coase 1984, 230). Sokan az új kutatási programot ennek megfelelően úgy értelmezték, mint ami tulajdonképpen kiterjeszti a neoklasszikus elemzést azzal, hogy olyan eddig elhanyagolt tényezőket épít be a modellekbe, mint a szerződések, tulajdonjogok vagy a vállalati szervezetek (Eggertsson 1990; Szakadát 1996; Furubotn és Richter 2000).³¹

Ugyanakkor Coase és más fontos új intézményi szerzők kritikát is megfogalmaztak azzal kapcsolatban, ahogyan a sztenderd mikroökonómia az egyéni cselekvést modellezi. Coase (1994) szerint a hasznosságmaximalizálás modellje nem hozott igazán új belátásokat, az optimalizálás matematikai elemzése pedig túl sokszor vezetett oda, hogy a valóság helyett csak a „táblán” létező kitalált világokat elemezzék a közgazdászok.³² Az iskola másik nagy alakja, Oliver Williamson sokat merített Herbert Simon (1947) korlátozott racionalitás-elméletéből és az optimalizáló megközelítés korlátait hangsúlyozta (Williamson 1975; 1985). Amellett érvelt, hogy a hagyományos, folytonos változókat feltételező és határfeltételeket kereső optimalizáló döntési modellekkel nem ragadhatók meg jól az intézményekre vonatkozó döntések. Egyrészt az intézmények gyakran éppen azért jönnek létre, mert az emberek információs és kognitív korlátaik miatt nem tudnak racionálisan dönteni és nyitva akarják hagyni a cselekvési lehetőségeiket. Például a gazdasági tranzakciók intézményi kereteit adó szerződések sokszor ilyen okokból hiányosak: nem definiálják pontosan az együttműködés szabályait. S a hiányos voltuk az egyik magyarázata annak, miért alakítanak ki a felek olyan hierarchikus vagy hosszú távú kétoldalú szerződéses struktúrákat, amelyek a tranzakcióikat folyamatosan, menetközben irányítják. Másrészt, az intézményi szabályokat általában nem lehet folytonosan alakítani, hanem csak a diszkrét alternatíváik közül lehet választani. Gondoljunk annak a vállalatvezetőnek a dön-

³¹ A neoklasszikus közgazdaságtan egyes kritikusai éppen abban látják a neoinstitucionalizmus hibáját vagy korlátját, hogy tulajdonképpen az előbbi elméleti és módszertani alapján áll (Csaba 2018).

³² Coase módszertani nézeteit jól összefoglalja Szakadát (1995)

tésére, aki vagy a vállalatán belül, vagy azon kívül végeztet el egy munkát! Az intézményi választását nem ragadhatjuk meg értelmesen a vállalaton belülség/külvüliség valamiféle folytonos változójával.

Douglass North, az iskola harmadik vezéralakja³³ sokáig jóval kevésbé távolodott el a neoklasszikus szemlélettől, mint Williamson.³⁴ Az intézmények kialakulásának alapvető magyarázatához azonban végül is elégtelennek találta azt. Szakított nem csak az optimalizáló racionalitás feltevésével, hanem azzal a mélyebb feltevéssel is, hogy a világ az emberi megismerés szempontjából „ergodikus” lenne, azaz „stabil alapstruktúrával” rendelkezne (North 1999, 2). Úgy vélte, ha meg akarjuk érteni az intézményeket, a helyes tudományos nézőpont a világ radikálisan bizonytalan, „nem ergodikus” jellegének elfogadása. Az intézmények szerepe ugyanis éppen az, hogy értelmezhető és kalkulálható kockázattá alakítsák ezt a bizonytalanságot azáltal, hogy egyfajta „támogató állványzatot” (*scaffolding*) nyújtanak az emberek közötti interakciókhoz.

Am bármilyen fontosak is az egyes szerzők emberi viselkedéssel és tudással kapcsolatos sajátos feltevései, végül is az új intézményi kutatási program kibontakozásával világossá vált, hogy nem ezek jelentik a megkülönböztető jegyét. Egyrészt minden finomítás, módosítás ellenére a szerzők a tágan vett *homo oeconomicus*, az erőforrásai szűkössége folytán gazdálkodni kényszerülő ember modelljénél maradtak.³⁵ Másrészt az informáltság és a racionalitás feltevéseinek oldása más tudományos irányzatokban, így a viselkedési és az evolúciós közgazdaságtanban is megjelent (ráadásul nagyobb hangsúllyal) és a főáramra is nagy hatást gyakorolt. Végül, a sztenderd mikroökonómiai – mindenekelőtt játékelméleti – módszereket ma már széles körben alkalmazzák az új intézményi iskola által felvetett problémák elemzésére. Ebből a szempontból az irányzat vezető folyóiratait (*Journal of Law and Economics*; *Journal of Law, Economics and Organization*) alig lehet megkülönböztetni bármely főáramú fórumtól.

³³ Az *International Society for the New Institutional Economics* első elnöke Coase volt, akit North, majd Williamson követett (Williamson 2016).

³⁴ Eggertsson 1990-es áttekintésében még megkülönböztette a neoklasszikus racionális döntési modellen alapuló „neoinstitucionalista” és a korlátozott racionalitást alapul vevő „új intézményi” („new institutional”) megközelítést, az elsőt North, a másodikat Williamson nevével fémjelvezve (Eggertsson 1990). De – az akkor is kissé erőltetetten ható – distinkció fölött gyorsan eljárt az idő.

³⁵ McCloskey éppen azért kritizálja őket, mert ebben szerinte Samuelsont követték (McCloskey 2010, 33. fejezet).

Mindez érthetővé teszi, hogy mára megerősödött egy másik álláspont, amely szerint az új intézményi iskola legfőbb újdonsága nem a hasznosságmaximalizáló modell elvetése vagy módosítása, hanem az, hogy – neoklasszikus módszerrel vagy sem, de – a vizsgálódás körét kitágította a piacon belül zajló folyamatokról a piacok kereteit adó intézményekre. Amint Weingast (2016) fogalmaz, a neoklasszikus elmélet hallgatólagosan feltételezte, hogy a piacokhoz szükséges intézmények léteznek, majd gyorsan meg is feledkezett róluk. Így tévesen azt sugallta, hogy „a piacok azoktól a politikai intézményektől függetlenül léteznek, amelyek a piac infrastruktúráját biztosítják, így a biztos tulajdonjogokat, a szerződések kikényszerítését és a jog uralmát” (199). Ezt a „neoklasszikus tévedést” (*neoclassical fallacy*) kellett korrigálni. A korrekció pedig abban állt, hogy új kérdéseket tettek fel és válaszoltak meg: „miért jöttek létre a gazdasági intézmények úgy, ahogyan és nem másként?” (Arrow 1987, 734).

De figyelniünk kell arra, pontosan milyen intézményekről van szó! A közgazdaságtan sok intézményt elemzett korábban is, még ha nem is feltétlenül használta ezt a kifejezést. Az adóztatás, a vámszabályozás, a versenyjog vagy a monetáris politika szabályai is „gazdasági intézmények”. Az új fókusz a piac alapvető intézményei – a tulajdon és a szerződés – jelentették. A nekik tulajdonított fontosság viszont abból a felismerésből fakadt, hogy a piacok működéséhez mindenekelőtt az önkéntes együttműködés, a *cseré játékszabályait* kell megteremteni.

Amint Coase hangsúlyozza, az „új intézményi közgazdaságtan” létjogosultságát a gazdasági rendszernek az a lényegi sajátossága indokolja, hogy a cserén alapul: „Adam Smith elmagyarázta, hogy a gazdasági rendszer termelékenysége a szakosodástól (vagy az ő szavával: a munkamegosztástól) függ. De a szakosodás csak akkor lehetséges, ha létezik csere. S minél kisebbek a csere költségei (ha tetszik, a tranzakciós költségek), annál több lesz a szakosodás és annál nagyobb lesz a rendszer termelékenysége. Viszont a csere költségei az ország intézményeitől függenek...” (Coase 1998, 73). Másutt pedig a közgazdaságtan központi kérdésének azt nevezi, hogy „miképpen valósítható meg emberek óriási tömegeinek együttműködése szerte a világ országaiban, ami egy mégoly szerény életszínvonalnak is feltétele?” (Coase 1977, 313).

Hasonlóképpen, North (2010) szerint a legfontosabb társadalmi kihívás a kooperáció feltételeinek megteremtése. Az emberi természetből fakadóan a kooperáció mindig akadályokba ütközik, azaz „tranzakciós költségekkel” jár. A társadalom játékszabályai, vagyis intézményei pedig azért fontosak, mert befolyásolják ezek

nagyságát. Williamsonnál (2000) az intézmények vizsgálata szintén nem a kiindulópont, hanem a konklúzió. A kiindulópont az a felismerés, hogy a gazdasági tevékenységek alapvető egysége a „tranzakció”, vagyis az önkéntes csere. A cseréből fakadó kölcsönös előnyök kiaknázásához és a vele járó konfliktusok mérésékléséhez van szükség az emberi viselkedést megfelelő mederbe terelő intézményi keretekre.

Williamson késői munkáiban a Coase nyomán kibontakozó kutatási programban végül is a katallaktikus szemlélet újjáéledését és kiteljesedését látja. Szerinte immár rendelkezésre állnak a fogalmak és elemzési eszközök ahhoz, hogy a közgazdaságtant tényleg a „csere tudományaként”, avagy a csere sohasem hiányzó intézményi kereteit hangsúlyozva a „szerződések tudományaként” lehessen művelni. A közgazdászok feladata, hogy a „szerződések lencséjén keresztül vizsgáljanak meg szisztematikusan mindenféle gazdasági jelenséget” (Williamson 2008, 42).

Úgy vélem, valóban ennek a „lencsének”, ennek a nézőpontnak a következetes érvényesítése vezetett a legfontosabb, a bevett neoklasszikustól eltérő és valóban új felismerésekhez a piactgazdaság egészének működéséről. Az elmélet-történeti tisztázás után most pedig nézzük végre, mik ezek!

1.7. A piactgazdaság új látképe

1.7.1. A csere rendje tágabb, mint a piaci tranzakcióké

Az „új intézményi” közgazdaságtan első felismerése, hogy a cserekapcsolatok köre jóval tágabb a piaci szereplők közötti versengő adásvételek és szerződések körénél. Az utóbbiak a cserének csak az egyik sajátos típusát képezik. A cserék – azaz a kölcsönösen előnyös együttműködések – közé tartoznak a vállalati hierarchiakon belüli alkalmazási kapcsolatok és a vállalkozások közötti különféle hosszú távú együttműködések, „kapcsolati szerződések” is. Ezekben az esetekben a felek tudatosan lépnek ki a piaci versenyből és köteleződnek el egymás mellett (Williamson 1979; Goldberg 1980). A vállalatoknak például el kell dönteniük, hogy egy-egy munkafázist a szervezetükön belül, alkalmazottal végeztetnek el vagy pedig egy külső szereplőre bízzák. Ha a második opciót választják, további kérdés, hogy alkalmi szerződéseket kötnek egymással versengő beszállítókkal

vagy hosszú távra szerződnek egyikükkel s a kapcsolatot az esetleges viták, nehézségek ellenére is igyekeznek fenntartani.

Az, hogy egy tranzakció piaci, hierarchikus, kapcsolati vagy esetleg más irányítási struktúrában valósul-e meg, elsősorban a tranzakció tárgyától függ. Például, ha egy rendszeres szolgáltatás nyújtása olyan beruházást igényel, amely specifikusan csak az adott relációban hajt hasznot és a megvalósítása során a bizonytalansági tényezők miatt folyamatos alkalmazkodásra van szükség, általában kisebb tranzakciós költséggel jár a kapcsolatot hierarchikusan megszervezni. Ez a megoldás ugyanis lecsökkenti az alkalmazkodás költségeit azzal, hogy a független felek közötti alkudozást, újratárgyalást az egyik fél utasítási jogával helyettesíti (Williamson 1979). A tisztán piaci jellegű kapcsolat ilyenkor nem jelent hatékony megoldást. Ennek logikája ugyanis azt diktálná, hogy ha a felek elégedetlenek egymással, akkor szakítsák meg egymással az együttműködést és jobbnak gondolt alternatív partnert válasszanak. A kapcsolat megszakadása viszont jelentős veszteséggel járna, mivel a kapcsolatspecifikus beruházások elveszítenék értéküket és az új kapcsolatban újra fel kellene vállalni a költségeiket.

A piacgazdaság tehát különféle kooperatív kapcsolatok sokaságából épül fel, amelyeknek csak az egyik sajátos válfaját képezik azok, amelyeknél folyamatosan (többé-kevésbé) versengő ajánlattevők állnak egymással szemben. Azt is mondhatnánk, hogy a piacgazdaság megnevezés némileg félrevezető, hiszen a szóban forgó gazdasági rendszer piacokból és hierarchiákból és a kettő közötti hibrid viszonyokból épül fel. Ezek együtt alkotnak hatékony rendszert.

Williamson (1985) éppen ezért el is veti a „piacgazdaság” kifejezést és a gazdasági rend megnevezésére a „kapitalizmus” kifejezést részesíti előnyben. E könyv címében én is őt követem. A szóhasználat orientálja a megjelölt jelenség értelmezését. A „kapitalizmus” szó kétségtelen előnye, hogy a gazdaság tágabb rendjére utal, amely átfogja nem csak a piaci, hanem a hierarchikus és másféle formát öltő cserekapcsolatokat is. Hátránya ugyanakkor jelentésének homályossága. A tőke mint termelési tényező – korábbi munka eredményeként előállt, produktív erőforrás – minden gazdaságban jelen van, így nem lehet megkülönböztető jegye egyiknek sem. A pénzügyi-számviteli értelemben vett tőke már jóval szűkebb jelenség: a gazdasági társaságok vagyonát jelenti. Ha ebből indulunk ki, akkor a kapitalizmus olyan gazdaság, amelyben a magánszemélyek és családjaik háztartásától elkülönülő „tőkés” vállalkozások dominálnak (Hodgson 2015). Komoly gazdaságtörténeti érvek szólnak amellett, hogy a modern Európában kialakult, de erős középkori gyökerekkel bíró gazdasági rend fő megkülönböztető jegyének

a korábbi korszakokhoz és más civilizációkhoz képest az elkülönült számvitelű gazdasági társaságokat tekintjük (Weber 2003a; Kuran 2012a). Ám ha róluk nevezzük el magát a rendet, akkor meg a közöttük lévő – piaci és más jellegű – kapcsolatokat hagyjuk homályban. Ez fontos kérdés, mivel léteztek és ma is léteznek olyan tőkés társaságok, amelyek nem kölcsönös előnyöket kínáló tranzakciókkal, hanem erőszakkal, megfélemlítéssel vagy kormányzati kijárással szerzik bevételeiket.³⁶

A piacgazdaság és a kapitalizmus tulajdonképpen egy-egy alapvető tranzakciós forma – a piac, illetve a tőkés társaság – alapján, *pars pro toto* ad nevet a cserén alapuló gazdasági rendnek. Mindkét név figyelmen kívül hagyja azt a tranzakciós formát, amelyet a másik kiemel, továbbá a se nem klasszikusan piaci, se nem hierarchikus, „hibrid” cserekapcsolatok sokaságát is. Ezért pontosabb lenne az önkéntes csere rendjéről (görög műszóval „katallaxisról”) vagy – a csere társas természetét kifejezendő – a szabad együttműködés rendjéről beszélni. Azonban a kapitalizmus és a piacgazdaság kifejezései is túl mély gyökeret vertek ahhoz, hogy egyszerűen megszabaduljunk tőlük. Ezért nem vetem el őket, hanem a csere rendjének szinonimáiként használom mindkettőt.³⁷

Az a belátás, hogy a cserék nem feltétlenül piaciak, talán minden másnál világosabbá teszi annak a neoklasszikus megközelítésnek az erős korlátját, amely a piacgazdaság működésének alaplogikáját a versenyen alapuló árkoordinációban látja. A szabad verseny körülményei között a vállalatok szándékosan számolják fel átmenetileg a versenyt, emelik ki kapcsolataikat a verseny közegéből és helyettesítik az árkoordinációt központi utasítással, méghozzá úgy, hogy ezzel növelik, nem pedig csökkentik a termelés hatékonyságát. S éppen azokban a gazdaságokban a legmélyebb a hierarchikus kapcsolatokból felépülő vállalkozások, gazdasági társaságok hagyománya, ahol a legkiterjedtebb, legélénkebb a piaci verseny (Kuran 2012). A kapitalizmusnak tehát ugyanúgy lényegi eleme a spontán, versengő árkoordináció, mint az ettől való eltérés. Ami közös az ármecha-

³⁶ Egy lehetséges megoldás, ha egy jelzővel pontosítjuk a tőkés társaságok közötti viszonyok jellegét, és például „kooperatív kapitalizmusról” (Rubin 2014) vagy – homályosabban – „jó kapitalizmusról” (Baumol, Litan, és Schramm 2007) beszélünk.

³⁷ Egy további lehetőség, hogy megpróbáljuk feleleveníteni a „kereskedő társadalom” fogalmát, hangsúlyozva a *commerce*, a kereskedelem régi jelentését, amely mindenfajta kölcsönösen előnyös társas kapcsolatra utalt. Lásd Gregg (2006) kísérletét, továbbá a „szelíd kereskedelem” tézisééről alább a 2.9.3. szakaszt.

nizmusban és a vállalati hierarchiában, hogy mindkettő az önkéntes és kölcsönösen előnyös, kooperatív csere megnyilvánulása. A különbség a kooperáció megszervezésének módjában rejlik.

1.7.2. A piacgazdaság ideálja nem a tökéletes verseny, hanem az alacsony tranzakciós költségek

A második felismerés közvetlenül következik az elsőből és arra vonatkozik, mit értünk jól működő piacgazdaságon. A neoklasszikus elméletben a jó működés kritériuma a „tökéletes versenyhez” való közelség. Vég nélküli vita tárgya, milyen feltételek esetén lesz tökéletes a verseny (Stigler 1957; Khan 2008). A tökéletesség mércéjében azonban Cournot (1897) nyomán egyetértés van: az árnak egységesnek kell lennie és egyeznie kell a határköltséggel. Vagyis egyetlen szereplőnek sem lehet „piaci ereje” ahhoz, hogy a költségei fölé vigye az árat és ezzel pozitív gazdasági profitra tegyen szert. Alapvetően egy piac annál jobban működik, annál inkább hozzájárul a társadalmi jóléthez, minél kevésbé „keverednek monopolelemek a versenybe” (Chamberlin 1933, 6).

Rögtön hozzá kell tennünk, hogy ez az ideál a neoklasszikus kereten belül is csak feltételesen érvényes. A piaci erő ugyanis társadalmilag indokolt lehet, ha olyan beruházáson alapul, amely mások által nem nyújtott, a vevők számára értékesebb jóságot eredményez (Schumpeter 1932). Egy lehetséges konklúzió, hogy a versenynek egy közepesen erős szintje kívánatos, amely korlátozottan érvényesülni engedi a piaci erőt (Aghion és mtsai. 2005). Ám az értékelési kritérium e korrekcióval együtt is a verseny mértéke marad.

Az új intézményi elmélet értelmében a piaci verseny nem lehet a piacgazdaság megítélésének általános kritériuma, hiszen csak a cserekapcsolatok egyik szegmensére, a piaci tranzakciókra vonatkozik. Olyan kritériumra van tehát szükség, amely a nem piaci kapcsolatokra is értelmezhető. Egy ilyen általános, a piaci és a másfajta együttműködési formákat is felölelő kritériumra azért is szükség van, mert – mint láttuk – minden tranzakció esetén az a formák közötti választás is hatékonysági kérdés. Ez a globális kritérium a tranzakciós költségek minimalizálása. Úgy kell kialakítani a gazdasági szereplőkre vonatkozó játékszabályok rendszerét, hogy a cserék megvalósításának akadályai minél kisebbek legyenek.³⁸

³⁸ Coote és Ulen (2005, 107–11) ezt az elvet nevezi normatív Coase-tételnek.

A „tökéletes versenyhez” hasonlóan e logika alapján is meghatározható egy utópikus állapot: a zero tranzakciós költségek esete. Erre vonatkozóan fogalmazza meg a „Coase-tétel” – tulajdonképpen tautológiaként –, hogy minden kölcsönösen előnyös tranzakció megvalósul és nem nyílik további lehetőség Pareto-javításra.³⁹ Amint azonban maga Coase nem győzi hangsúlyozni, a tranzakciós költségek mindig pozitívak, így a zero szinttől való eltérésük semmiképpen sem tekinthető „piackudarcnak” (Hazlett 1977). A kritériumot értelmesen csak arra használhatjuk, hogy összehasonlítsunk két (vagy több) játékszabályrendszert és közülük azt részesítsük előnyben, amely sikeresebben mérsékli a vizsgált tranzakciók költségeit.

1.7.3. A jó verseny kritériuma az együttműködés szabadsága

A verseny logikájához szokott olvasóban ezen a ponton felmerülhet, hogy rendben van, az alacsony tranzakciós költségek fontosak, de mi lesz a versennyel? Versenyre már nincs is szükség? Nem inkább az a helyzet, hogy versenyre és alacsony tranzakciós költségekre is szükség van? Tulajdonképpen ezt a „vegyes” nézetet tette magáévá a piacszerkezetek elmélete és annak nyomán a versenyjog is, amikor elfogadta, hogy egy-egy üzleti gyakorlat esetében egyszerre kell megvizsgálni, hogy korlátozza-e a versenyt és hogy csökkenti-e a tranzakciós költségeket (Hylton 2003; Motta 2007a). Eszerint a versenykorlátozás elfogadható lehet, ha a megtakarított tranzakciós költségek nagyobbak, mint a verseny csökkenéséből fakadó jóléti veszteség. Ez lehet a helyzet például két vállalat hierarchikus integrációja vagy kizárólagosságot előíró kereskedelmi szerződések esetén. Ezek gyakran korlátozzák ugyan a versenyt, de csökkentik a csere költségeit, mivel javítják a felek közötti koordinációt, illetve védik valamelyik fél beruházásait, mérséklik a szerződéskötés utáni nyereszkesedés kockázatát.

Egy-egy szabályozói döntést talán jól szolgál ez az eklektikus megoldás, de a neoklasszikus és az intézményi megközelítés ilyen ad hoc összeboronálása inkább zavarossá teszi, nem pedig élesíti azt a képet, amelyet a piaczgazdaság működéséről alkothatunk. A gondolatmenet zavarossága abból fakad, hogy kimondva–kimondatlanul kitart a tökéletes verseny ideálja mellett és minden attól való eltérést negatívan ítél meg, amelyet esetleg ellensúlyozhat más pozitív

³⁹ A tétel alternatív megfogalmazásait Medema (2013) gyűjtötte össze.

hatás. Eközben a tranzakciós költségek felismerése – amint láttuk – világossá teszi, hogy a tökéletes verseny általában nem releváns normatív viszonyítási pont, mivel a versenyt korlátozó szerződési és szervezeti formák hatékonyak lehetnek.⁴⁰ Ahhoz, hogy kievickéljunk ebből gondolati zsákutcából, el kell vetnünk azt, hogy a piaci versenyben önértéket lássunk. Ehelyett azt a belátást kell követnünk, hogy a verseny pontosan annyiban értékes, amennyiben a sikeres cserék körének és értékének bővüléséhez vezet. Ezt pedig akkor éri el, ha összhangban van az együttműködés szabadságával, még pontosabban az önkéntesség elvével. Látni fogjuk, hogy ez világos és jól használható kritériumot ad a versenykorlátozás olyan klasszikus jelenségeinek értékeléséhez is, mint amilyen a kartellezés, a piac monopolizálása és a „piaci erőfölénnyel való visszaélés”.⁴¹

Idézzük fel először is, hogy a tranzakciós költségek az önkéntes együttműködések megvalósításának költségei! A minimalizálásuk pedig azt jelenti, hogy a két fél számára kölcsönösen előnyös kooperáció elől hárulnak el az akadályok. Eszerint egyfelől olyan játékszabályokra van szükség, amelyek, ha a két fél szeretne együttműködni, azt megkönnyítik számukra. Másfelől olyan szabályok is kellenek, amelyek költségesebbé teszik azokat a stratégiákat, amikor valaki *nem* együttműködéssel, hanem a másik fél beleegyezése nélkül, annak kárára szeretne a saját helyzetén javítani (Greif 2008). Képzeld meg, hogy nincs semmilyen társadalmi szabály, amely szankcionálná a lopást, a zsarolást, a kényszerítést, a csalást, a megtévesztést és a tájékozottság vagy a mentális felkészültség hiányával való visszaélést! Ha valaki cserélni szeretne egy ilyen társadalmi közegben, óriási erőfeszítéseibe kerülhet, hogy kivédje cserepartnerei esetlegesen őt károsító viselkedését vagy harmadik személyek erőszakos cselekedeteit, amelyek megfosztanák a cserére felkínált vagy cserével szerzett javaktól. Szemléletesen szólva, olyan játékszabályokra van szükség, amelyek az önkéntes csere medrébe terelik az emberek közötti viszonyokat: a mederből való kilépést büntetik, a mederben haladást megkönnyítik (Calabresi és Melamed 1972; Cooter és Ulen 2005, 107–11). Ekkor érvényesül az, amit az „együttműködés szabadságának” nevezhetünk.

Így minden üzleti gyakorlattal, stratégiával kapcsolatban mindenekelőtt azt a kérdést kell feltennünk, hogy az megfelel-e az önkéntesség elvének vagy pedig megsérti azt. A neoklasszikus elmélet is eljutott addig, hogy a versenyt csökkentő

⁴⁰ De világossá teszi ezt az innováció pozitív értéke is, amint a fentiekben már utaltam rá.

⁴¹ Meglepően kevés kísérlet történt erre, és ezek is kevés figyelmet kaptak eddig. Áttekintést nyújt Mike (2009), amely tanulmány gondolatmenetét ez a szakasz nagyrészt követi.

vállalati viselkedés nem feltétlenül káros, például akkor, ha a versenytársakat le-hagyó, sikeres innovációból fakad. (Ugyanezen okból a monopolhelyzet önma-gában nem tekinthető problémának, hiszen a forrása lehet az értékteremtés is.) Ezért a valódi kérdés az, hogyan tudjuk különválasztani a piaci erő növelésének és érvényesítésének káros és hasznos eseteit. Az önkéntesség elve, amely a csere logikájából fakad, egy sajátos, de elméletileg teljesen világos kritériumot szol-gáltat ehhez a distinkcióhoz.

Az alapgondolat az, hogy a piaci erő növelése, a monopolizálás akkor káros, ha nem a csere, hanem a kényszerítés logikáját követi (Chafuen 2003; Mike 2009). Kényszerről szűk értelemben akkor beszélhetünk, ha az egyik fél a mási-kat olyan választás elé állítja, amikor mindkét felvázolt alternatíva ront annak helyzetén (Szalai 2009). Mint amikor az útonálló „felajánlja” – valójában azzal fenyeget –, hogy „pénzt vagy életet!” Ebben az értelemben egyetlen, a vevők számára értékes javakat kínáló eladót sem vádolhatunk kényszer alkalmazásával. De a kényszert tágabban is értelmezhetjük: a másik fél választási lehetőségeinek szándékos korlátozásaként.⁴² Ezzel a meghatározással a fő probléma, hogy bi-zonyos fokig minden szerződéses ajánlat korlátozza a másik fél választási lehe-tőségeit, aki nem köthet tetszőleges, a számára legkedvezőbb feltételekkel és áron szerződést. Ennek ellenére érdemes ezt a tágabb definíciót elfogadnunk. Ha ugyanis nem a szerződések egészét értékeljük, hanem a szerződő fél viselkedé-sének elemeit külön-külön, akkor azonosíthatunk (ha nem is mindig könnyen⁴³) olyan cselekedeteket, amelyeknek az a céljuk és következményük, hogy szűkít-sék a másik fél választási lehetőségeit.

A neoklasszikus árelméletből tudjuk, hogy a piaci erő forrása a rossz helyet-tesíthetőség. Egy jószág helyettesíthetőségét alapvetően kétféle módon lehet csökkenteni: (1) növeljük a jószág értékét (növeljük a minőségét, csökkentjük az árát) az alternatívákhoz képest; vagy (2) felszámoljuk, nehezebben elérhetővé tesszük az alternatívákat. Világos, hogy a vevők választási lehetőségeinek szű-küléséről csak a második esetben beszélhetünk. Az első esetben is elképzelhető ugyan, hogy a „nem versenyképes” alternatívák kínálata megszűnik – ez azonban pusztán a nem választott, tehát kevésbé értékesnek tartott alternatívák eltűnését jelenti. Az első esetet értékteremtő monopolizálásnak, míg a másodikat verseny-

⁴² Ezen a ponton túllépek Szalai (2009) és az általa követett joggazdaságtani irodalom szűkebb definícióján.

⁴³ A nehézségekről lásd Mike (2009).

korlátozó monopolizálásnak nevezhetjük. Az első összhangban van az önkéntes csere logikájával, a második ellentétes vele. A gazdaság játékszabályait úgy érdemes kialakítani, hogy az előbbit elősegítsék, az utóbbit megnehezítsék.

A neoklasszikus elmélet szerint igazán gyanús esetek jellemzően e logika szerint is a káros kategóriába sorolódnak. A klasszikus kartellezés meggátolja az alacsonyabb árú tranzakciókat. A kizorító árazások és beruházások célja, hogy eltűnjenek a piacról a rivális ajánlatok. A monopolpozíciót eredményező fuzionálás célja bizonyos esetekben pusztán vagy főként a cégek alkuerejének növelése, stb.

Fontos különbség azonban, hogy a csere logikája szerint önmagában a piaci erő megléte egyáltalán nem probléma és ezért a határkötség feletti árazásból fakadó „holtteher-veszteség” sem feltétlenül jóléti veszteség (Liebowitz és Margolis 2005). A normatív kérdés ugyanis nem az, hogy egy helyzet eltér-e valamilyen ideális versenyállapottól (ilyen ideál nincsen), hanem, hogy a gazdasági szereplők valamely tevékenysége, lépése arra irányul-e, hogy másoknak nagyobb értéket ajánljanak, vagy pedig arra, hogy a cserékből fakadó haszonból minél nagyobb rész kerüljön hozzájuk mások rovására. Ha az utóbbi módon cselekszik egy vállalat és a megemelt ár miatt valóban cserék maradnak el, akkor az elmaradó cserék értéke (a „holtteher”) már valóban jóléti veszteség. De az utóbbi részét képezi mindazon erőfeszítések költsége is, amelyet a cég a piaci ereje növelésére, mások pedig ennek megakadályozására megtesznek. Ezek a költségek általában annál nagyobbak, minél jelentősebb többletjövedelem, „járadék” érhető el a versenykorlátozással.⁴⁴

A verseny tehát nem önmagában jó vagy rossz, hanem attól függően, hogy összhangban van-e a cserék önkéntességével, az együttműködés szabadságával. Ennek az eltérő szemléletnek komoly gyakorlati közpolitikai következményei is vannak. Miközben nagyon határozottan ellenzi azokat a szabályokat, amelyek támogatják vagy engedik a verseny korlátozását pusztán az alkuerő növelése és az ebből fakadó jólét-újraelosztás érdekében, a neoklasszikus piacelméletnél jóval megértőbb a verseny csökkenésével járó üzleti gyakorlatok széles körével szemben. Amint már utaltunk rá, a tranzakciós költségek elmélete számos korábban negatívan megítélt gyakorlatról mutatta ki, hogy a magyarázatuk a tranzakciós

⁴⁴ Ugyanakkor – mint kifejtettük – a „járadékszerző” tevékenységek kifejezetten üdvözlendők, ha a járadék abból fakad, hogy a vállalkozás vonzóbb csereajánlatokat tud tenni a vevők szélesebb körének.

költségek csökkentésére törekvésben rejlik (Shelanski és Klein 1995; Gilbert és Williamson 1998; Motta 2007). Ez állhat számos fúzió, vertikális korlátozás, árukapcsolás, sőt – *horribile dictu* – egyes árörögztítő kartellek mögött is (Bittlingmayer 1982; Telser 1987; Pirrong 1992). Ezek az elméleti eredmények pedig hozzájárultak ahhoz, hogy például az amerikai versenyjogban az általános tiltó (per se) szabályok visszaszoruljanak (Hylton 2003) és a hatósági ambíciók „szereényebbé” váljanak (Hovenkamp 2008, 7).

1.7.4. A „piackudarcok” a csere korlátaiból fakadnak

A piaczgazdaság erényeit akkor látjuk világosan, ha a korlátaikat is pontosan azonosítjuk. A neoklasszikus elmélet a piac „kudarcait” az ármechanizmus rossz működéseként értelmezi. Externáliák és közjavak esetén az árak nem tükrözik a gazdasági szereplők döntéseiből fakadó teljes társadalmi hasznot és költséget, ezért nem ösztönzik őket optimális döntésekre. Az intézményi elmélet arra mutat rá, hogy a „téves” árak abból fakadnak, hogy a döntések által érintett szereplők között nem működik az önkéntes csere mechanizmusa, mivel a túlságosan magas tranzakciós költségek gátolják. Ennek felismerése a megszokottól eltérő elemzési eredményekre vezet.

Nézzük előbb az externáliát! A társadalmi költség problémája című híres cikkében Coase az „üzleti vállalkozások azon cselekedeteit” vizsgálta, „amelyeknek másokra nézve káros hatásuk van” (Coase 2004a, 139). Pigou megközelítéséből indult ki, amely a külső gazdasági hatást, az externáliát az ármechanizmus kudarcaként azonosította. Ha például egy vállalat szabadon kárt okozhat másoknak – mondjuk környezetszennyezés révén –, a másik kárát nem fogja beépíteni a költségfüggvényébe. A vállalati termelés érzékelt költsége így elmarad a valós társadalmi költségtől, ami túl magas termelési szinthez és túl alacsony árhoz vezet a piaci egyensúlyban. Coase rámutatott, hogy az érvelés hibás: abból, hogy a törvény megengedi a szennyezést, nem következik, hogy a vállalat annak másra gyakorolt hatásait ne venné figyelembe. Ha lehetősége van a másik féllel megállapodni és tőle kompenzációt kapni a szennyezés megelőzéséért vagy csökkentéséért, akkor ezt igenis megéri neki figyelembe venni. A gazdasági hatás csak akkor marad „külső”, ha a megegyezés várható költségei meghaladják annak várható hasznát. Más szóval, az externália mindig a csere lehetőségének hiányából fakad. Ennek megfelelően az elsődleges megoldása is a kooperáció költségeinek

csökkentése. Ez tulajdonképpen azt jelenti, hogy a konfliktust megpróbáljuk a csere keretei közé terelni. A piacgazdaság valójában nem más, mint mindazon konfliktusok sokasága, amelyeket sikerül a csere révén feloldani. Ha ez nem lehetséges, akkor lehet érdemes másfajta játékszabályokhoz fordulni, mint amilyen az ösztönző kormányzati bírságok és támogatások rendszere, amelyet Pigou is javasolt, vagy a tevékenységek hatósági szabályozása.

Coase egy másik írása ugyanezt a logikát a közjavakra alkalmazza. *A világítótorony a közgazdaságtanban* című cikkében (Coase 2004c) annak cáfolatára hoz fel egy történelmi példát, hogy a világítótornyok szolgáltatását mint „közjószágot” magánúton nem lehet előállítani, mivel a használatából nem lehet kizárni a fogyasztóit nem fizetés esetén, akik így nem is hajlandók érte pozitív árat kifizetni. A részletes esettanulmány szerint a XIX. századi Angliában a szolgáltatást élvező hajóktól a brit kikötők szedtek díjat a világítótornyok használata után, amelyet azután a tornyot üzemeltető magántulajdonosoknak adtak tovább. A finanszírozás rendszere így lényegében „piaci” alapú volt: magánvállalkozók közötti önkéntes szerződéseken alapult. A történeti eset értelmezése, mint mindig, viták tárgyát képezi (Bertrand 2006). Az okfejtés elsődleges hozadéka azonban itt is elméleti: az externáliához hasonlóan a közjószág is akkor jelentkezik „piackudarcként”, ha az érintett felek közötti önkéntes kooperációt a magas tranzakciós költségek megakadályozzák. Az egyik fajta megoldást tehát itt is olyan játékszabályok jelentik, amelyek csökkentik e költségeket és lehetővé teszik, hogy a szóban forgó jószág csere tárgyává váljon. Az alternatívákat pedig ezek kudarca esetén érdemes mérlegelni.⁴⁵

Az idézett példák azt jelzik, hogy a neoklasszikus piacelmélet sokszor alábecsüli a piacgazdaság képességét a „kudarcok” leküzdésére. Ennek elsődleges oka, hogy a problémás javakat a fizikai tulajdonságaik, valamint a termelési-technológiai és fogyasztási jellemzőik alapján azonosítja és elemzi. Ezzel figyelmen kívül hagyja, hogy két jószág azonos lehet ugyan e szempontok szerint, az előállításukkal kapcsolatos döntések mégis igen eltérően alakulhatnak, ha eltérő játékszabályok közegében hozzák meg őket (Ostrom 2003). A játékszabályok bizonyos esetekben ugyanis lehetővé tehetik, hogy a levegőszennyezéshez vagy a parti fényjelzésekhez hasonló javak a nehézségek dacára megegyezés tárgyai legyenek.

Hozzá kell tennünk ugyanakkor, hogy a neoklasszikus elmélet más szempontból túlbecsüli a piac, pontosabban a csere hatókörét. Ugyanis az externália-

⁴⁵ Lásd még Buchanan (1992b) és Tabarrok (1998).

problémák jóval szélesebb körben merülnek fel annál, mint amivel az *állami szabályozó, felügyelő és bírságoló hatóságok* foglalkoznak. A gazdaság szereplői rengeteg olyan döntést hoznak, amelyek úgy érintenek másokat, hogy azok nem adják hozzá beleegyezésüket. És nem is lehet reálisan elvárni, hogy az ilyen károkozástól mindaddig tartózkodjanak, amíg meg nem találják a kölcsönösen előnyös csere lehetőségét a többiekkel. Gondoljunk arra, hogy a legtöbb tevékenységünk bizonyos fokig kockázatokkal jár másokra nézve! Ha fát ültetünk, egy rendkívüli viharban a szomszéd házára dőlhet. Ha ipari üzemet húzunk fel, egy robbanás a környező házakban, életekben is kárt tehet. Ha fuvarozunk, balesetet okozhatunk. És sorolhatnánk. Ezeket alapvetően a társadalmi együttélés normái és a polgári jogrendet fenntartó általános igazságszolgáltatás kezelik. Hogyan? Ha minden kis kockázatú, nem rossz szándékú károkozást a másik fél beleegyezéséhez kötnénk, a tranzakciós költségek az egekbe szöknenek és gúzsba kötnék a gazdaságot. A csere helyett olyan szabályokra van szükség, amelyek az embereket megegyezések hiányában is a mások szempontjainak figyelembevételére kényszerítik és ezzel ösztönzik az ésszerű elővigyázatosságot és kockázatvállalást. A polgári jogban ezek a szerződésen kívül károkozásra vonatkozó (a magyar jogban a kötelmi jog, az angolszász jogban a *tort law* körébe sorolt) szabályok, amelyek alapelve a más tulajdonában okozott kár megtérítése a bíróság által megállapított értékben (Calabresi és Melamed 1972). Egy ilyen ítéletkor a károkozás önkéntes megegyezéssel kialakított árát tulajdonképpen egy külső szereplő, a bíróság által megszabott ár helyettesíti.

Összegezve, a piac kudarca mögött mindig a csere kudarca húzódik meg – bár pontosabb korlátokról, mint kudarcokról beszélni. A korlátok pedig abból fakadnak, hogy a csere költségei technológiai és/vagy társadalmi okokból nem csökkenthetők kellően alacsony szintre.

1.7.5. Állam–piac dichotómia helyett policentrikus intézményi rend

Mihelyt felismerjük, hogy fejlett piacokhoz általában formális jogi játékszabályok is kellenek, az „állam” és a „piac” dichotómiája rögvést értelmét veszti. Az állam nem úgy jelenik meg többé, mint ami időnként korrigálja vagy helyettesíti a piac működését, hanem úgy, mint aminek a piacok működésében is alapvető szerepe van. De ha eddig a pontig eljutunk, szembetűnővé válik az is, hogy az „állami beavatkozás” nem csak azt a hatósági-bürokratikus intézkedésfajtát

jelentheti, amellyel a „piackudarcok” korrekcióját tárgyaló modellekben találkozzunk. Legalább ilyen fontos, sőt jóval alapvetőbb a polgári jog és az ezt érvényesítő igazságszolgáltatás rendszere. Ez egyrészt nagyon általános, mindenkre egyformán érvényes, rendkívül sok élethelyzetre alkalmazandó szabályokat működtet, nem pedig piac- vagy jószágspecifikus, vagy, még szűkebben, utasítássszerűen érvényes szabályokat (Hayek 1960; Buchanan és Congleton 1998). Másrészt a polgári peres eljárás a szabályokat jóval decentralizáltabb módon, az érintettek kezdeményezésére és aktív részvételével érvényesíti (Rubin 1977; Cooter és Ulen 2005, 479–87). Az „állam” fekete dobozát ezért ki kell nyitnunk és figyelembe vennünk, hogy igen különböző és egymással is gyakran konfliktusba kerülő vagy versengő szervezetekből áll, amelyek más-más típusú szabályokat működtetnek. E szervezetek – törvényhozások, bíróságok, hatóságok, végrehajtó szervek stb. – pedig maguk is sajátos játékszabályok szerint működnek (Coase 1959; 2004c; Brennan és Buchanan 1985).

De az intézményi elmélet azt is világossá teszi, hogy az államhoz köthető különféle szabályok a piacgazdaság játékszabály-rendszerének csak egy szeletét alkotják. A szerződések részleteit, a hosszú távú üzleti kapcsolatok irányítási struktúráit, a vállalatok belső működési szabályait nem a jog írja elő, hanem az érintettek alkotják meg (Goldberg 1980; Williamson 1985). Mára nagy empirikus irodalom bizonyítja, hogy minden virágzó, modern gazdaságban megtalálhatók a jogilag ki nem kényszeríthető szerződések, informális normák, üzleti célú és egyéb közösségek, hálózatok, önszabályozó testületek is (Brousseau és Glachant 2008; Ménard és Shirley 2008). Az együttműködés *jogi-bürokratikus személytelen és informális személyes formái*, illetve az ezeket támogató *intézmények* együtt vannak jelen benne.

A piacgazdaság intézményi rendje tehát sűrű és sokrétű. Súlyos tévedés egyetlen forrásból, a törvényhozás vagy a kormányzás Leviatán-szerű aktsaiból eredeztetni a gazdaság játékszabályait. Helyesebb *policentrikus*, vagyis többközpontú rendről beszélni (Ostrom 2005a, 283–86): az „állam” absztrakt keretein belül és azon kívül is számos olyan személy vagy szervezet van, amely részt vesz a szabályrendszer kialakításában és fenntartásában. A policentrikusság mélyen gyökerező oka, hogy a megfelelő intézmények létrehozása maga is kooperációs feladat, amelynek tranzakciós költségei vannak (Bates 1988). A játékszabályok megalkotóinak és érvényesítőinek megfelelő információval és motivációval kell rendelkezniük. Hozzá kell tennünk, hogy a szabályok jelentős része nem is tudatos döntés eredménye, hanem nem szándékoltan, evolutív módon jön létre

(Greif 2008; Boettke, Coyne és Leeson 2008). A sokrétűség és a többközpontúság velejárója az is, hogy az intézmények bámulatosan sokfélék, nemcsak országok szerint különbözők – ami mindenki számára nyilvánvaló –, hanem azokon belül áru- és szolgáltatástípusok, piacok, ágazatok, üzleti célú és egyéb közösségek, hálózatok szerint is. Ha tehát jobban meg akarjuk érteni a piacgazdaságot, akkor érdemes rá a cserekapcsolatokat előmozdító sokközpontú intézményi rendként tekintenünk.

2. fejezet: A piacgazdaság belső etikája: a kölcsönös értékteremtés elve

Milyen elvárásokat támaszthatunk a piacgazdasággal szemben? Mikor értékelhetjük jónak, mikor rossznak a működését? Az előző fejezetben szemléletváltásra tettem javaslatot azt illetően, mit tekintünk a piacgazdaság lényegének. Amellett érveltem, hogy a gazdasági élet e formájának sajátos, megkülönböztető alapmechanizmusa nem a verseny, ahogy gondolni szokás, hanem az együttműködés. Ebben a fejezetben azt igyekszem megmutatni, hogy ha magunkévá tesszük ezt a belátást, akkor a piacgazdasággal szemben támasztandó elvárásokról is másként fogunk gondolkodni. Mindenekelőtt azért, mert az együttműködést középpontba állító szemlélet a piacgazdaságon belüli emberi kapcsolatokban rejlő olyan erkölcsi potenciálra világít rá, amely a verseny klasszikus nézőpontjából nem látható.

A közgazdaságtani elemzésekben szokásos kritériumok – mint az allokációs hatékonyság vagy a gazdasági növekedés – a gazdasági folyamatok eredményeire, a gazdasági rendszer kimeneteire összpontosítanak. Jellemzően ugyanígy kimenetközpontúak azok a mércék is, amelyekhez a hatékonysági elemzések kritikusai fordulnak, így az elosztási igazságosság, a különféle egyenlőtlenségek vagy éppen az ökológiai terhek mérőszámai. Mindezek a megközelítések *morális szempontból fekete dobozként* tekintenek a gazdasági életre. Kimondva vagy kimondatlanul feltételezik, hogy mindazok a folyamatok, azok az egymáshoz kapcsolódó emberi cselekedetek, amelyek elvezetnek a vizsgált kimenetekhez, etikai szempontból érdektelenek. Csupán a folyamatok révén előálló eredményeket, kimeneteket tartják értékelésre érdemesnek, a gazdasági folyamatoktól független, mintegy a gazdaságon kívülről adott kritériumok alapján.

De figyelmen kívül hagyhatjuk-e az értékelés során mindazt, ami a gazdaság „dobozán” belül történik? Csak két esetben. Az egyik az, amikor a „dobozon belüli” tevékenységek önmagukban értéksemlegesek és csak azáltal töltődnek meg közvetve értékkel, ha hozzájárulnak különféle, a gazdaságon kívülről adott társadalmi célok eléréséhez. A másik eset, amikor a gazdasági cselekedeteket *önmagukban negatívan* ítéljük meg, de szükséges rosszként elfogadjuk a társadalmilag kedvező kimenetekért cserébe.

A verseny fogalmához általánosságban pozitív és negatív értékmozzanatokat is társíthatunk. Az előbbire lehet példa a szorgalom, a kitartás, a leleményesség,

utóbbira az önzés, a dicsvágy, a kíméletlenség. De gondolhatunk a versenyre úgy is, mint ami önmagában se nem jó, se nem rossz és az értéke attól függ, milyen célért folyik. A közgazdasági elmélet a versenyben jellemzően erkölcsileg semleges eszközválasztást lát, vagy pedig az önmagában negatív, de társadalmilag jó irányba terelt önzés megnyilvánulását. A pozitív mozzanatok (mint az innovativitás) csak az önzés szolgálatába állított másodlagos szempontokként jelennek meg. Bár a célja a megértés, nem az etikai iránymutatás, ez a tudományos megközelítés akaratlanul is hitelt ad azoknak az álláspontoknak, amelyek a gazdasági élet tevékenységeit semlegesnek vagy erkölcstelennek (de szükségesnek) tekintik és a pozitív értéktartalmakat a gazdasági rendszer kimeneteiben keresik. Ezzel szemben, ha a gazdasági élet központi jelenségének az önkéntes és kölcsönösen előnyös együttműködést tartjuk, akkor a gazdasági szereplők tevékenységeiben olyan pozitív morális tartalmat fedezünk fel, amely lényegükhöz tartozik, nem pedig esetleges vagy másodlagos. Amint az alábbiakban részletesen kifejtem, ezt a tartalmat *a kölcsönös értékteremtés elvében* foglalhatjuk össze. Ennek az elvnek az alkotóelemei az erőszaktól és az egyoldalú előnyszerzéstől való tartózkodás, a becsületes, megbízható viselkedés, a másik felé fordulás, a kölcsönös segítségnyújtás, valamint a személyes talentumok és javak hasznosítása.

Minél inkább érvényesül két személy között az önkéntes csere, azaz a kölcsönös együttműködés közgazdasági logikája, annál erőteljesebben bontakozik ki a kapcsolatukban a kölcsönös értékteremtés morális elve. De a valóságos együttműködések mindig elmaradnak attól, amik lehetnének; sokszor ezer sebből véreznek és épp hogy csak megjelenik bennük a valódi kölcsönösség. A valóság és a lehetőség közötti feszültségből fakad az a normatív elvárás, hogy a cserélő felek minél jobban juttassák érvényre a kölcsönös értékteremtés elvét, amely belsőleg a cseréhez tartozik. Ezt nevezhetjük a csere és tágabban a cserén alapuló piacgazdaság belső etikájának. Ez az etika a piacgazdaságon belüli attitűdökre, szándékokra és cselekedetekre vonatkozik, nem pedig az ezekből valamiképp összeálló társadalmi következményekre. Felnyitjuk tehát a gazdaság morális feketé dobozát és azon belül kezdünk el egy mércét alkalmazni.

Ha meg is tartjuk a gazdaság kimeneteire vonatkozó értékelési kritériumokat, nem tehetjük meg, hogy a gazdaság *belső etikáját* figyelmen kívül hagyjuk. Sőt, ha elfogadjuk, hogy a kölcsönös értékteremtés a jól működő piacgazdaság lényegét képezi, akkor elsősorban ennek érvényesülését kell vizsgálnunk. A többi normatív kritérium kapcsán pedig azt a kérdést kell feltennünk, hogy összhangba

hozhatók-e a piacgazdaság belső elvével, vagy ellentmondanak neki. Az utóbbi esetben sem kell feltétlenül elvetnünk a külsődleges értékelési szempontot, hiszen indokolt lehet korlátozni vagy felülrírni a kölcsönös értékkeremtés elvét. Ennek eldöntése a gazdaság vizsgálatán túlmutató kérdés. De a tisztánlátás érdekében fontos tisztáznunk a belső etika és a külső normatív kritériumok közötti konfliktusokat.

Az első fejezet érvelése szerint az „új intézményi” közgazdaságtan a nagy múltú csereközpontú, avagy – görög műszóval – „katallaktikus” szemléletet újította fel és teljesítette ki a közgazdaságtanban azzal, hogy az együttműködést állította az elmélet középpontjába. Amikor a normatív elemzés fókuszába a kölcsönös értékkeremtés elvét helyezzük, szintén egy klasszikus etikai megközelítést elevenítünk fel és pontosítunk: a XVIII. század erőteljes eszméjét a kereskedelem „szelidségéről”, a kor francia kifejezésével a *commerce douce*-ról. Eszerint az együttműködés bizonyos „szelíd erkölcei” és a tág értelemben vett „kereskedés” – tulajdonképpen a csereviszonyok – között mély összhang figyelhető meg (Hirschman 1998). Mai közgazdasági tudásunk alapján szilárd analitikus alapokra helyezhetjük az egykori irodalom impresszionisztikus, de lényegében helytálló megállapításait.

*

A fejezet első felében áttekintjük a gazdaság értékelésére leggyakrabban használt kimeneti kritériumokat és a mögöttük meghúzódó feltevéseket a gazdasági tevékenységek erkölcsileg semleges vagy negatív voltáról. Megvizsgáljuk, hogyan ad hitelt ezeknek a feltevéseknek a piaci versenyt középpontba állító „neoklasszikus” közgazdasági elmélet. A gazdaság belső erkölcsiségéről (pontosabban annak hiányáról) kirajzolódó kép ismerős lesz az olvasónak: tükrözi a ma uralkodó közgazdasági gondolkodás és egyben a népszerű értelmiségi diskurzusok szemléletét. A fejezet második felében azt a rivális képet dolgozzuk ki, amely szerint a gazdaság jelentős belső morális potenciállal bír. Végiggondoljuk, milyen pozitív erkölcsi mozzanatokat vehetünk észre a piacgazdaságon belül, ha azt – helyesen – az önkéntes, kölcsönösen előnyös cserék rendjének tekintjük. Bemutatjuk azt a sokrétű pozitív erkölcsiséget, amelyet a kölcsönös értékkeremtés logikájának érvényesülése jelent. Számot vetünk a három legfontosabb kritikával is: a cserélő felek egyenlőtlenségének, az önzetlenség hiányának, valamint a verseny kíméletlenségének kifogásolásával. Mindezekre reflektálva megfogalmazzuk a piac-

gazdaság belső etikáját: azoknak a normatív elvárásoknak a rendszerét, amelyek révén a gazdaság belső morális potenciálja kibontakozhat. Következtéseinket az etikai eszmék tágabb körében is elhelyezzük. Végül, megvizsgáljuk, összeegyeztethetők-e ezzel az etikával a gazdasággal szemben leggyakrabban támasztott kimeneti kritériumok: a hatékonyság, a gazdasági növekedés és az elosztási igazságosság.

2.1. A gazdasági rendszer kimeneteit értékelő kritériumok

A mai közgazdaságtudományban a normatív elemzést a jóléti közgazdaságtan szemlélete uralja. Ennek legfontosabb kritériuma a Pareto-hatékonyság. Eszerint az olyan változások kívánatosak, amelyek következtében legalább egy ember jóléte nő a saját értékelése szerint és senkié sem csökken. A „hatékonyság” kifejezése itt arra utal, hogy a társadalom erőforrásai nem maradnak parlagon. Ha a felhasználásukon úgy lehet változtatni, hogy azzal senki nem jár rosszabbul, de van, aki jobban jár, azt a változást érdemes támogatni. A cél a „Pareto-optimum”, amikor további hatékony változtatásra már nincs lehetőség. A mérce *állapotokat* hasonlít össze: Milyen volt a társadalom tagjainak szubjektív jóléte egy változás előtt és milyen lett utána (Cullis és Jones 2003, 1–3)? Az egyik állapotból a másikba elvezető folyamattal nem foglalkozik. Az értékelés ugyanaz lehet, függetlenül attól, hogy a jólét változása szándékolt hatás volt, vagy sem; az egyén maga döntött az őt érintő változásról, vagy más döntött helyette; ha más döntött, a beleegezésével tette, a tudta nélkül, vagy pedig kényszerítette. Hatékony lehet ebben az értelemben egy piaci vállalkozás tevékenysége csakúgy, mint egy szerzetesi közösségé vagy éppen egy fegyenctelepé.

Hasonlóképpen, csak a gazdasági folyamatok eredményeként előálló állapotokra vonatkoznak azok a méltányossági vagy igazságossági kritériumok, amelyekkel a jóléti közgazdaságtan rendszerint kiegészíti a hatékonysági vizsgálatot. A „társadalmi jóléti függvények” az egyéni jólétek különféle eloszlásaihoz rendelnek értéket (Cullis és Jones 2003, 12–14). A társadalmi jólét növekedése vagy csökkenése így a jólét-eloszlások változásából fakad, függetlenül a változást eredményező folyamatok minőségétől. A függvények abban különböznek, hogyan súlyozzák az eltérő vagyoni, jövedelmi helyzetű egyének jólétét. Jellemzően a jobb helyzetűek, gazdagabbak jóléte kisebb súllyal esik latba, mint a

szegényebbeké. A szélső esetet a Rawls-féle⁴⁶ jóléti függvény képezi, amely csak azt tekinti a társadalmi jólét javulásának, ha a legrosszabb helyzetű állampolgárok jóléte növekszik.

Szintén a gazdasági folyamatok révén elért állapotváltozásokat vizsgálják azok a kritikai megközelítések, amelyek e folyamatok révén előállt (különbözőképpen mért) jövedelmi egyenlőtlenségek, szegénységi mérőszámok vagy „diszkriminációs” statisztikák (pl. nők és férfiak relatív jövedelme) alapján értékelik a gazdaság működését. Ugyanezt mondhatjuk el azokról az újabb ökológiai alapú értékelésekről is, amelyek szintén nem a gazdasági folyamatok milyensége, hanem következményei alapján ítélnék. Például csökkent-e vagy nőtt-e a gazdaság légszennyezése, széndioxid-kibocsátása, „ökológiai lábnyoma”? De ha a főáramú közgazdaságtanon belül maradunk, a GDP, az egy főre eső jövedelem vagy bármely más aggregált „eredménymutató” is olyan típusú mérce, amely a gazdasági folyamatok eredményeit azok belső minőségétől függetlenül értékeli. Egy ország gazdasági „növekedése” éppúgy származhat ipari vállalkozásokból, mint háborúból vagy rabszolga-kereskedelemből. A felsorolt normatív mércék igen különböző társadalomképekhez, világnézeti beállítottságokhoz köthetők. Mégis közös bennük, hogy a gazdasági élet folyamataira, így e folyamatokat mozgató, a gazdasági életben tevékenykedő személyek motivációira, céljaira, felhasznált eszközeire, egymás közötti interakcióira teljesen közömbösen tekintenek. A gazdaságban valamiféle bonyolult gépezetet látnak, amelyben ugyan emberek ügynökök, de ezek az ügynökök önmagukban morálisan érdektelenek – egyedül a gépezet által „kidobott” eredmények számítanak.

2.2. A gazdaság mint az értéksemleges cselekvés világa

Az egyik lehetséges érv amellett, hogy a piacgazdaság értékelésekor a kimeneteire koncentráljunk, ha úgy véljük, a „piacok önmagukban se nem erkölcsösek, se nem erkölcstelenek” (Boettke 2007, 49). A „láthatatlan kéz” eszméje azt hangsúlyozza, hogy a piacon éppen az a remek, hogy a benne részt vevők személyes céljaitól függetlenül vezet a társadalom szempontjából jó eredményhez. A vevő

⁴⁶ Magának Rawlsnak (1997) az igazságosság-elmélete ennél jóval árnyaltabb, és a változás folyamatáról is van mondanivalója. De az elmélete által ihletett „tankönyvi” jóléti függvény ezt nem veszi figyelembe (Cullis és Jones 2003, 12–14).

keresheti a vallásos irodalmat, de a pornográfát is. A munkavállaló gyűjtheti a pénzt a saját élvezeteinek finanszírozására, de a gyerekei taníttatására is. A vállalkozót hajthatja a szerzésvágy, de az is, hogy hasznára legyen minél több embernek. Mindegy, mik a gazdaság szereplőinek személyes céljai (lelkük rajta!), a piaci mechanizmus összehangolja őket és a szubjektív jólétük együttes növekedéséhez vezet. Ha egyébként a személyes célokat meg is ítélték erkölcsileg, azok függetlenek maguktól a gazdasági tevékenységektől. Mintegy a gazdaságon kívülről hozzák őket magukkal az egyének.

Az egyéni viselkedés uralkodó modellje, a „hasznosságmaximalizálás” ezt az utóbbi elképzelést tükrözi. A mikroökonómia megőrizte ugyan az utilitarizmus szóhasználatát, amely szerint az egyén minél nagyobb „hasznosságra” törekszik, ám a fogalom jelentését megváltoztatta. Bentham([1789] 1977) a hasznosságnak konkrét értéktartalmat tulajdonított: az élvezet és a fájdalom különbségének elérhető maximumát. A mikroökonómiában viszont a „nagyobb hasznosság” egyszerűen előnyben részesítést, preferálást jelent (Samuelson 1947, 90–92; Alchian 1953). A magasabb „hasznossági szintre” kerülés azt jelenti, hogy az egyén összességében többet ér el a céljai közül, bármik legyenek is azok. Saját preferenciái⁴⁷ szerint jobb helyzetbe, „magasabb közömbösségi görbére” kerül. Ám hogy honnan származnak az egyén preferenciái, arról semmit nem mond a modell. Annyit tételez fel, hogy a preferenciák „stabilak”: maguk nem képezik mérlegelés tárgyát, az elemzett döntések szempontjából adottak és változatlanok.

A neoklasszikus elmélet a piaci szereplőket a „fogyasztók” és a „termelők” két alapvető csoportjába osztja. Míg a fogyasztók, azaz a javak végső felhasználói céljairól nem tesz fel többet, mint hogy a „hasznosságukat maximalizálják”, a termelők, vagyis a javak előállítói és értékesítői szűkebb célfüggvényt követnek: a pénzben kifejezhető nyereségüket (bevételeik és költségeik különbségét) próbálják minél nagyobbra növelni. A profit azonban nem öncél számukra, csak eszköz ahhoz, hogy végül fogyasztóként a legkülönbélebb egyéni céljaikat megvalósíthassák – tehát megint csak a „hasznosságukat maximalizálják”. Így tekintve tehát a piacgazdaságon belüli viselkedés – akár fogyasztóként, akár termelőként – önmagában semleges eszköze tetszőleges, magától a gazdasági tevékenységtől független, e tevékenység számára kívülről adott személyes célok elérésének.

⁴⁷ Egészen pontosan: az egyén teljes preferenciarendezése adott, amely minden lehetséges jószágkombinációra tartalmazza a relatív értékelését.

Senki nem állítja, hogy az egyéni cselekvésnek ez a modellje a maga teljességében ragadná meg a gazdasági szereplők viselkedését. Ez nem is lehet egy modell célja. Az a meggyőződés viszont meghúzódik az alkalmazása mögött, hogy *feltevésként* alkalmas annak megragadására, *ami igazán fontos* a piacgazdaság működésében. Kétségtelen, hogy a modell valóban nagyon lényeges mozzanatokat ragad meg a piacgazdaság valóságából. Egyrészt jól megragadja, hogy a gazdaságon belüli viselkedés tényleg jelentős részben instrumentális és emiatt a személyes célok tartalmától (lásd: vallási irodalom vagy pornográfia) nagyrészt függetlenül hasonló logikát követ. Másrészt segít megérteni, amit Smith nyomán a „láthatatlan kéz” tézisének nevezünk. Azt, hogy a társadalmi jólét széles körű növekedése attól függetlenül valósul meg, hogy az emberek mindennapos döntéseit e célt szem előtt tartva hozzák-e meg, vagy sem. A saját tetszőleges fogyasztói preferenciáikat követő emberek a piaci versenyben kialakuló árakhoz igazodva döntenek és e döntéseik a preferenciáiktól függetlenül a javak hatékony allokációjához vezetnek.

A gazdasági cselekvés erkölcsi semlegességét, ha lehet, még hangsúlyosabbá teszi az a – mint az első fejezetben láttuk, egyébként téves – elképzelés, hogy a „láthatatlan kéz” igazán jól „tökéletes verseny” esetén működik. A jóléti közgazdaságtan „első alaptétele” szerint szigorúan tekintve ekkor érhető el a Pareto-optimum (Lange 1942). A „tökéletes verseny” lényegi vonása, hogy minden szereplő árelfogadóként viselkedik, vagyis nincsen „piaci ereje” az árak neki kedvező befolyásolásához. Az árelfogadó fogyasztó semmi mást nem tehet, mint hogy az eleve adott preferencia-rendezéséből levezeti, mekkora árat hajlandó megfizetni egy-egy áruért, s ha ez nagyobb a piaci egyensúlyi árnál, megveszi az árut, ha pedig kisebb, akkor nem. A termelő szintén egyetlen dologról dönthet: adott piaci ár mellett tud-e a technológiájával úgy termelni, hogy az fedezze a költségeit.⁴⁸ Ha ez a helyzet, belép a piacra, illetve ott marad, ha nem, akkor nem.⁴⁹ A racionális termelő mindig a „lehetőségköltséggel” számol: azzal a feláldozott értékkel, amelyet a termelésre fordított ideje és erőforrásai legjobb alternatív felhasználásának adott körülmények között személyesen tulajdonítana. Így a termelői költség – csakúgy, mint a fogyasztói haszon – végső soron a szubjektív preferenciáktól függ. Az embereknek tehát, miután valahol a piacon kívül

⁴⁸ Röviden távon a változó költségét, hosszú távon a teljes költségét.

⁴⁹ A belépés az előbbi jegyzet értelmében véve hosszú távú döntés; a piacon maradásnál különbözik a rövid és a hosszú táv döntés.

kialakították a preferenciáikat, vagyis eldöntötték, mit mennyire tartanak fontosnak, a piac árelfogadó szereplőiként immár semmilyen mozgásterük, döntési szabadságuk nincsen: egyszerűen levonják a preferenciáikból a megfelelő következtetéseket. Döntési szabadság híján értelemszerűen erkölcsi felelősségről sem beszélhetünk. A morális ítélkezés tárgya legfeljebb a preferenciák kialakításának folyamata lehet – ez azonban kívül esik a gazdasági tevékenységek körén. Ha tehát a tökéletes versenyben látjuk a piacgazdaság ideális működését, akkor okkal tekinthetjük a jól működő piacgazdaságot erkölcsileg semleges terepnek, az etikai vizsgálódás szempontjából „fekete doboznak”.

2.3. A gazdaság mint az önzés világa

Smith a „láthatatlan kéz” működését különösen azért tartotta fontosnak, mert az még azoknak a viselkedését is a társadalom jóléte szempontjából hasznos irányba tereli, akik „csak a saját hasznukat keresik” (Smith 1981, 456). Az „önérdek” követésében nem feltétlenül látott erkölcsi rosszat. Sőt, nem győzte hangsúlyozni, hogy a helyesen felfogott önérdek követése nagyon is kívánatos (Smith 1982b, 308–12). Tegyük hozzá, hogy ezzel semmi újat nem mondott a klasszikus keresztény etikához képest. A felebaráti szeretet parancsa is azt kívánja, hogy „szeresd felebarátodat, mint önmagadat”. Önmagunk szeretete pedig a magunkról való testi-lelki gondoskodást és képességeink alkotó kibontakoztatását is jelenti. Ugyanakkor a „saját haszon követésébe” a helytelen vagy túlzásba vitt önszeretet, az önzés is bőven belefér. S a közgazdaságtanban idővel egyre rosszabb erkölcsi hírbe keveredett a gazdasági szereplők „önérdekkövető” viselkedése, visszhangozva Mandeville (Smith által még élesen kritizált) hírhedt maximáját: „a bűn a jólét alapja, ha korlátját a törvény kiszabja” (Mandeville 1996, 21). A szerzés-vágy, a vagyonosodás, a gazdagodás vágya végül a „gazdasági ember” John Stuart Mill kreálta szörnyalakjában öltött testet. Érvelése szerint a „politikai gazdaságtan” csak „olyan lényként foglalkozik az emberrel, aki gazdagságra vágyik... Teljesen elvonatkoztat minden más emberi szenvedélytől vagy motívumtól; kivéve... a munkától való irtózást és a költséges kellemségek jelenbeli élvezetének vágyát...” (Mill [1836] 1948, 127). Nem azt állítja, hogy a gazdasági tevékenységet végző ember ténylegesen ilyen homo oeconomicus lenne, azt viszont igen, hogy ez a leegyszerűsítés jól megragadja a gazdaságban uralkodó viselkedésmódot.

Jóllehet a „hasznosságmaximalizálás” modellje a mai mikroökonómiában, amint hangsúlyoztuk, sem önzést, sem más sajátos preferenciát nem feltételez, a szűken vett, önzésbe hajló önérdék feltevése különböző változatokban⁵⁰ ma is áthatja a közgazdasági gondolkodást. Olyannyira, hogy ma már külön irodalma van annak, hogy a közgazdaságtan megismerése nem teszi-e önzőbbé az embereket (Frey és Meier 2003). Láttuk, hogy a tökéletes verseny modelljében a piacgazdaság működése és eredményessége szempontjából irrelevánsak az egyének személyes motívumai. A tökéletes verseny utópikus ideálja ugyanakkor leginkább arra szolgál, hogy a valóságos piacok tökéletlenségeire mutasson rá. Amikor pedig az elmélet számba veszi ezeket a tökéletlenségeket, akkor már az egyéni viselkedésben – ha nem is az önzést, de – a szűken vett önérdékkövetést tételezi fel.

A neoklasszikus „piackudarcok” lényege, hogy az egyéni célkövetés és a társadalmi jólét között feszültség keletkezik (elromlik a kettőt összehangoló „láthatatlan kéz”). Ez pedig tipikusan⁵¹ arra vezethető vissza, hogy az egyének csak saját jólétüket (esetleg a családjuk, szeretteik jólétét) tartják szem előtt, de másokét kifejezetten figyelmen kívül hagyják. Ha korlátozott a verseny (mert kevés a piaci szereplő vagy nehéz a belépés a piacra), a cégek többé nem árelfogadók, hanem az áraikat önző módon úgy fogják alakítani, hogy a profitjuk a fogyasztók (és esetleg más termelők) rovására nőjön. Ha a fogyasztás vagy a termelés negatív „externáliával” jár, vagyis kárt okoz a piaci tranzakción kívüli harmadik személyeknek, amelyeket ők nem tudnak megakadályozni (gondoljunk a dohányzásra vagy a légszennyezésre), akkor az externália okozója önző módon figyelmen kívül fogja hagyni ezt a kárt. Ha az egyik piaci partnernek információs előnye van, akkor vissza fog élni vele a másik rovására. Hacsak nem avatkozik be kifejezetten a kormányzat, hogy megfelelő szabályokkal megtiltsa vagy korrigálja az ilyen önző viselkedésformákat, akkor az elmélet feltételezései szerint ezek fognak érvényesülni.

Ugyanakkor a versenyközpontú hagyomány nem azonos a tökéletes verseny modelljével és az ettől való bármilyen eltérésben piackudarcot látó modellekkel.

⁵⁰ A közelebbi definíciók változatosak: „nettó vagyoni helyzettel mért önérdék” követése (Buchanan 1992a), „vagyonmaximalizáló egoizmus” (Brennan és Buchanan 1988), „kapzsiság” (Kreps 1997), „anyagiasság” és „önzés” (Gintis és mtsai. 2006), „racionális egoizmus” (Ostrom 2006) stb..

⁵¹ A közgazdasági irodalom szerint tipikusan, de nem mindig. A kudarc fakadhat a koordináció hiányából is, jóakarátú viselkedés mellett. A jótékonykodás esetén felmerülő koordinációs problémákról lásd a 2.6. alfejezetet.

A verseny és a szűk önérdékkövetés közötti kapcsolatot azonban az alternatív megközelítések sem oldják fel. Főként a chicagói és az osztrák iskola szerzői hangsúlyozzák, hogy a piaci verseny a valóságban a „tökéletes” esetben jóval gyengébb feltételek mellett is viszonylag jól működik, sőt csak akkor működik igazán jól (Mike 2009). Ennek alapvető oka a vállalkozói tevékenység invenciózussága, innovativitása. A passzív árelfogadás helyett az aktív minőség-, ügyfél- és árkeresés, a folyamatos piacteremtés a jól működő piac valósága. A kevés nagyvállalat is versenyre kényszerül az innovációban; ha pedig nem tiltják kifejezett törvények, bármikor új vállalkozások léphetnek be a létező piacokra, sőt teljesen új piacokat hozhatnak létre. A versenynek ebben a dinamikus felfogásában a „termelő” „vállalkozóvá” vedlik át, aki immár nem egyszerűen a profitját maximalizálja. Kísérletezik, körültekintően figyel (Kirzner 1979), a fantáziáját használja (Phelps 2013), új lehetőségeket fedez fel (Hayek 1995), ítélkezik (Casson 1990), kockázatot vállal, sőt bátran belevág az ismeretlenbe (Knight 1921). Vagyis, sokféle erényt csillogtat. Az egoizmus mellett megjelennek tehát pozitív erkölcsi mozzanatok is a piaci szereplők körében. Azonban a szóban forgó erények eszköz jellegűek – jó és rossz célok szolgálatába is állíthatók. Felfedezhetjük őket egy jó sportcsapat kapitányában, de egy bűnöző banda vezérében is. Vajon nem arról van szó, hogy a vállalkozók saját *önző* céljaik érdekében leleményesek és bátrak? Sőt, a *versengő* vállalkozók nem egymás rovására ügyesek? Hiszen a sikertelen vállalkozó lemarad a versenyben, kiesik, elszegényedik; a sikeres pedig talpon marad, előre tör és meggazdagodik. Amíg magát a versenyt látjuk a vállalkozói tevékenység lényegének, addig a vállalkozók rivalizálására, az egyéni céljaik közötti konfliktusokra figyelünk. Megint az önzés, de legalábbis a szűken vett önérdékkövetés kerül előtérbe: a vállalkozó figyelmen kívül hagyja a versenytársai jólétét, csak a saját profitjának (vagy dicsőségének) növelésére figyel; sőt igyekszik elhódítani a riválisaitól az ügyfeleiket, csökkentve jólétüket.

Ahhoz, hogy a vállalkozói vagy tágabban a piaci tevékenységek pozitív értéktartalmát feltárjuk, túl kell lépniünk a versenyen és arra kell koncentrálnunk, amire maga a verseny is irányul: a cserére, azaz a kölcsönösen előnyös együttműködési kapcsolatok kialakítására.

2.4. A csere pozitív erkölcsiége: a kölcsönös értékteremtés elve

Ha a versengés ténye helyett arra fókuszálunk, hogy a piaci verseny mindig cse-reajánlatok versenye, egészen más erkölcsi tartalomra leszünk figyelmesek. Először is fel kell idéznünk, hogy az önkéntes csere a személyek közötti igazságosság elvén nyugszik (lásd 1.4. alfejezet). Akkor járunk el igazságosan másokkal, ha nem okozunk nekik szándékosan kárt. Tartózkodunk a pusztán rosszindulattól és attól is, amit a közgazdaságtan Williamson (1975) nyomán „opportunistikusnak” nevez: a gátlások nélküli, másokra tekintettel nem lévő önérték-értvényesítéstől. Nem használjuk ki a másik személyt akarata ellenére, egyoldalúan a saját céljaink kielégítésére. Nem okozunk kárt neki azzal, hogy megszegjük a neki tett együttműködési ígéreteinket. Amikor önkéntes cserére lépünk, ebben az értelemben igazságosan cselekszünk egymással. A hangsúly az önkéntességen van, ez adja az igazságosság garanciáját. Hiszen „senki nem szenved el önként igazságtalanságot”.⁵²

Az önkéntesség sokféleképpen sérülhet, amint az oportunizmus is számos alakot ölthet. Az egyik fél megfoszthatja közvetlenül az önkéntes beleegyezéstől a másikat, ha vele szemben az erőszak, csalás, megtévesztés vagy manipulálás eszközével él, de azzal is, ha nem tartja be az ígéretét, amely a közös megállapodásuk részét képezi. Az adott szó betartása, a megbízhatóság, a becsületesség így szorosan összefügg az igazságossággal. De közvetve is vétethet valaki az önkéntes beleegyezés elve ellen. Az egyik eset (amelyet az 1.7.3 pontban bővebben is tárgyaltunk), amikor valaki a vele versengő ajánlattevőket próbálja meg ellehetetleníteni, a versenyt egyéni praktikákkal, kartellezéssel vagy a kormányzat befolyásolásával, privilégiumok szerzésével korlátozni. A másik fontos eset, amikor akár illegális módon, akár legálisan a közhatalom útján a javak saját maga számára kedvező újraelosztását kényszeríti ki. A redisztribúciós cél követése nem lesz kevésbé igazságtalan akkor sem, ha magasztos közpolitikai köntösbe csomagolják, mint például egy védővám, cégek egy csoportjának kedvező szabályozás, „minimálbér” vagy egy államilag (közpénzből) támogatott hitelprogram esetében. A legáltalánosabban azt mondhatjuk, hogy az önkéntes csere logikájá-

⁵²Arisztotelész: *Nikomakhoszi etika* 1138a. Vö. 17. lábjegyzet.

*val a kényszerű, az egyik fél érdekeit egyoldalúan szolgáló újraelosztás logikája áll szemben.*⁵³

Ha ezt szem előtt tartjuk, a csere és az önzés viszonya is más színben tűnik fel. Világossá válik, hogy a csere az önzés, az opportunizmus korlátozásán alapul. Aki az önkéntes csere szabályait követi, tartózkodik attól, hogy a saját céljait (bármik is azok) másokra tekintet nélkül, az ő rovásukra kövesse. Ha az utóbbit megengedjük, a csere logikáját a személyközi viszonyokban a kényszerű újraelosztásé váltja fel: mindenki elveszi a másiktól, ami neki kell, javítva a saját, rontva a másik helyzetén.

Az önkéntesség mint igazságossági kritérium elsősorban azt mondja meg, mit ne tegyen az ember, mik az a határok, amelyeket ne lépjen át. De a csere nem csak tartózkodás valamitől, hanem aktivitás is. S ha ezt az aktivitást megvizsgáljuk, azt látjuk, hogy a cserét nem írhatjuk le csupán az igazságosság által korlátozott önzésként. Idézzük újra, de most hosszabban Smith-t arról, mi is történik a cserében: „Ebédünket nem a mérsáros, a sörfőző vagy a pék jóakarától várjuk, hanem attól, hogy ezek a saját érdekeiket tartják szem előtt. Nem emberieségükhez fordulunk és sohasem a magunk szükségéről, hanem a rájuk váró előnyökről beszélünk nekik. Csak a koldus nyugszik bele abba, hogy embertársai jóindulatától függjön...” (Smith 1992, 24). Aki tehát cserél, ahelyett, hogy csak a saját javát nézné és annak kielégítését várná a másik személytől, figyelmét az ő igényeire, vágyaira fordítja és segítséget ajánl a megvalósításukhoz. Nem túlzás, hanem a lényeg megragadása, ha úgy fogalmazunk, hogy a csere *kölcsönös segítségnyújtás a személyes célok eléréséhez*. Bármely dolog vagy szolgáltatás értéke abból fakad, hogy hozzásegít valakit a céljai megvalósításához (Menger 2017, 3. fejezet). Ebben a szubjektív értelemben tehát a cserélő felek értéket teremtenek egymás számára. S ha a cserébe önkéntesen egyeznek bele, akkor az azt jelzi, hogy amit a másik kedvéért feláldoznak, számukra kisebb értékkel bír, mint amihez a másik fél révén hozzájuthatnak. A csere így a *kölcsönös értékremlés elvét* követi.

Ha az együttműködés szabad, s ezért az ajánlatok versenye alakul ki, akkor a másik önértékére fordított figyelem különösen intenzívvé válik. A társas kapcsolatokat vizsgáló szociológus, Simmel ezt élesebb szemmel vette észre sok közgazdásznál: „A verseny arra kötelezi az udvarlót... hogy oda menjen ahhoz,

⁵³ Ezt az ellentétet (Bastiat 1998) sarkosan a csere és a fosztogatás (plunder) ellentétének nevezte, függetlenül attól, hogy „törvénytelen” vagy „törvényes fosztogatásról” van-e szó.

akinek udvarol, közel kerüljön hozzá, kapcsolatot alakítson ki vele, megtalálja az erősségeit és gyengéit és alkalmazkodjon hozzájuk... [A verseny] számtalanszor eléri, amit általában csak a szeretet tud: a másik legbensőbb vágyainak megsejtését, még mielőtt ő maga rájuk ébredne.” Ezt pedig az üzletember csak azzal érheti el, ha tudatosan koncentrálna „embertársai akaratára, érzéseire és gondolataira” (Simmel 1955, 61–63),⁵⁴ és minden tőle telhetőt megtesz, hogy a segítségükre siessen céljaik elérésében.

A csere – csakúgy mint a segítségnyújtás bármilyen formája – sajátos belső diszpozíciót feltételez: *az odafordulást a másik személye felé*. Aki cserél, kénytelen kilépni önmaga világából, túllépni a szolipszizmuson. Ha valakinek a gondolatai csak önmaga, a saját jóléte körül forognak, nem lesz sikeres cserében. Bár a közgazdaságtan története során ez elsikkadt, Smith filozófiájában nagyon erőteljesen jelen van a gondolat, hogy minden társas viszony azon a képességünkön alapul, hogy bele tudunk helyezkedni a másik ember helyzetébe, tudunk az ő fejével gondolkodni, az ő érzéseivel érezni. Smith szavával: képesek vagyunk a „szimpátiára”, vagyis a (görög) szó szoros értelmében az „együtt-érzésre” (Smith 1982b, 9–13).

A másik személy igényeit a saját munkánkkal és eszközeinkkel kell kielégítenünk. Ez arra készítet, hogy felismerjük magunkban, fejlesszük és hasznosítsuk azokat a személyes képességeinket, amelyek révén mások segítségére lehetünk, közvetve pedig saját (és szeretteink) életének feltételein is javíthatunk. Ezzel párhuzamosan a tulajdonunkban lévő vagy abba kerülő javak hasznosításához is ösztönzést kapunk. Széles körben osztott erkölcsi meggyőződést fejez ki a „talentumokról” szóló bibliai példázat, amelyben a gazda leszidja „gonosz és rest” szolgáját, aki félelmében elásta a rábízott vagyont, nehogy elveszen, ahelyett hogy szorgalommal és kockázatot vállalva beruházta volna (Mt 25,14-30).⁵⁵ Ha osztjuk azt a nézetet, hogy személyes képességeinket és javainkat parlagon hagyni véték, a magunk és mások javára aktívan használni pedig erény, a „talentumok hasznosítását” mint a csere fontos mozzanatát szintén pozitívan kell értékelnünk.

⁵⁴ Idézi Hirschman (1982, 1472).

⁵⁵ A példázat természetesen elsődlegesen nem a gazdálkodásról szól: a „talentum”, amely ókori pénzegység, az isteni kegyelem jelképe. De csak azért töltheti be a jelkép szerepét, mert a praktikus, gazdasági cselekvésben is elvárható az erőforrások hasznosítása.

2.5. A cserélő felek egyenlőtlensége, az egyik fél kiszolgáltatottsága

Ahhoz, hogy az önkéntes csere mellett felhozott morális érvek valós erejét és egyben korlátait felmérjük, fontos számba vennünk a velük szemben felhozható legfontosabb kritikákat. Az első ezek közül az, hogy az önkéntesség az igazságosságának túlságosan gyenge kritériuma, ezért az önkéntes cserék sokszor igazságtalanok lesznek. A szerződő felek lehetőségei gyakran nagyon egyenlőtlenek, így egyikük önmaga számára kedvezőtlen feltételeket is kénytelen lesz elfogadni. Az önkéntes megállapodás eredménye lehet éhbér, életveszélyes munkahely vagy kvázi-szolgátság, ami sérti az igazságosságot. Megáll-e ez az érvelés? A kérdésre nem lehet egyszerű választ adni, két okból. Egyrészt a felek „egyenlőtlen” helyzete több mindent jelenthet. Másrészt az egyenlőtlenség mindig valamilyen állapotot ír le, amelyhez különböző egyéni cselekedetek vezethetnek, márpedig az igazságosság morális kritériuma csak személyes döntésekre, nem pedig állapotokra vonatkozhat.⁵⁶

Egyenlőtlenség a szerződéskötés előtt. Első lépésben érdemes különválasztani a felek szerződéskötés előtti (ex ante) és utáni (ex post) egyenlőtlenségét. A szerződéskötés előtt jelentős különbség lehet a felek relatív alkuerejében. Az alkuerőt alapvetően a megállapodás hiányában elérhető alternatívák határozzák meg. Amikor két fél találkozik és egyezkedni kezd, azt az árat vagy szerződéses feltételt, amelyet legrosszabb esetben hajlandók elfogadni, az határozza meg, hogy a tranzakció tárgyát képező munkaerejüknek vagy tulajdonuknak mi a legértékesebb alternatív felhasználása. Minél kevésbé értékes mások számára, amit nyújtani tudnak, annál kevésbé „követelőzhetnek”, annál kisebb lesz az alkuerejük. Az alkuerő pedig befolyásolja, ki mekkora részt szerezhethet meg az együttműködésük értékéből.

Ha ezt igazságtalannak *érezzük*, fel kell tennünk a kérdést, pontosan ki és hogyan cselekszik igazságtalanul? Még pontosabban: ki kinek a jogát sérti meg és hogyan? Az egyik lehetséges válasz onnan indul, hogy „igazságtalan”, ha egy társadalomban egyes embereknek önhibájukon kívül kevesebb olyan személyes és anyagi erőforrásuk van, amellyel másoknak értékes szolgáltatásokat nyújthatnának. A társadalom tagjainak tagságuknál fogva járnak bizonyos javak, erőforrások, ami egyúttal azt is jelenti, hogy a közösség (arra képes) tagjainak

⁵⁶ Mindvégig erkölcsi fogalomnak tekintjük az igazságosságot, nem pedig – az egyéni cselekvéstől elszakítható – politikainak, mint például Rawls (1997)..

kötelességük ezeket biztosítani számukra. Ha ezt elfogadjuk, kilépünk az önkéntes csere rendjéből és a közösségi kényszeren alapuló társadalmi újraelosztás valamilyen mechanizmusa mellett érvelünk. Például amellett, hogy a kormányzat adóbevételeiből finanszírozott ingyen iskoláztatást vagy egészségügyi ellátást nyújtson a potenciális munkavállalóknak, növelve „humán tőkéjük” – és ezzel piaci alkuerejük – értékét.

Vegyük észre, hogy az önkéntesség kritériumát a cserekapcsolatokban így nem bíráljuk felül! Tulajdonképpen egyfajta társadalmi szintű elosztási igazságossági szemponttal egészítjük ki az önkéntes tranzakciók személyközi igazságosságát. E kétféle igazságosság fogalma Arisztotelész óta jelen van a politikai gondolkodásban: míg a személyközi („kommutatív”) igazságosság a magánszemélyek közötti ügyletekre, az elosztási („disztributív”) igazságosság az egyén és a közösség közötti viszonyokra vonatkozik (Chafuen 2003). Világos ugyanakkor a két elv közötti feszültség is: minél több jószágot utalunk a kényszerű újraelosztás körébe, annál kevesebbet hagyunk az önkéntes tranzakciók szférájában. Arra, hogy mennyire kompatibilis a kettő és hol érdemes meghúzni köztük a határt, a fejezet végén még visszatérünk, amikor a piacgazdaság számára kívülről adott (elosztási) kritériumok és a belső etikája összeegyeztethetőségét vizsgáljuk meg (2.10. alfejezet).

De ha „igazságtalannak” érezzük az egyenlőtlen alkuerőt, egy másik irányba is elindulhatunk. Nem a közösség, hanem a helyzetet kihasználó „erősebb” fél cselekvését ítéldhetjük igazságtalannak. Elvárjuk tőle, hogy többet ajánljon a másik félnek annál a minimumnál, amelyet önkéntesen elfogadna. Nézzünk egy szélsőséges esetet! Tegyük fel, hogy egy éhhalál szélén lévő személy bekopog hozzám (aki bőségben élek) és ételt ajánlok neki cserébe azért, hogy élete végéig a szolgálóm leszek! Világossá teszem azt is, hogy ez az egyetlen ajánlatom. Mivel az éhező legjobb alternatívája az éhhalál, végiggondolja a lehetőségeit és elfogadja az ajánlatomat. Igazságosan cselekedtem? Talán egyetért velem az Olvasó, hogy nem. Az embernek joga van az élethez, aki pedig magát nem veszélyeztetve megelőzheti a másik halálát, annak *kötelessége* ezt megtenni anélkül, hogy a vészhelyzetet kihasználó ellentételezést várna el.⁵⁷ De lépünk egy kicsit távolabb a közvetlen és nem túl költséges életmentéstől!

⁵⁷ Érdemes megjegyezni, hogy az ehhez hasonló szorult helyzetekben valamilyen kötelező térítési szabály előírását a szorult fél korlátozott racionalitása vagy a potenciálisan magas alkuköltségek is indokolhatják (mire megalkudnának, az egyik fél éhen halna...) (Szalai 2013, 429–80).

Cicero híres példájában⁵⁸ a kérdés az, hogy az éhínség sújtotta Rodosz szigetére érkező egyiptomi gabonaszállító mennyire használhatja ki a szigetlakók szorult helyzetét. Konkrétabban, köteles-e elmondani a helyieknek, hogy tudomása szerint további hajók vannak úton a kikötőjükbe? Ha elmondja, nyilván alacsonyabb árat tud csak kisajtolni belőlük. Cicero igennel válaszolt, mondván, a kereskedőnek a köz javát kell szem előtt tartania. Aquinói Szent Tamás viszont nemleges választ adott, mondván a kereskedő ígérete a saját árujára vonatkozik, azzal kapcsolatban kell igazat mondania, de azon túl nem köteles megosztani olyan információkat, amelyek őt kedvezőtlenebb helyzetbe hoznák. Szép, erényes dolog, ha így tesz (vagy mérsékletet tanúsít az árszabásban), de ez nem kötelessége.⁵⁹ Tegyük fel, hogy Cicerónak adunk igazat és azt a törvényt javasoljuk a rodosziaknak, hogy ilyen esetekben később perelhessenek a vevők és a bíróság kötelezze az elsőként érkező kereskedőt az ár egy részének visszafizetésére! Mi lesz ennek a hatása? Ha gyorsan bevezetik utólag a törvényt a konkrét esetre, a kereskedő rosszabbul jár, a vevői pedig jobban. Újraosztják a csere többletét a kiszolgáltatottabb fél javára. De ez csak a nagyon rövid távú hatás. Ha a törvény életben marad és tudomást szereznek róla az egyiptomi kereskedők, kevesebbet fizetnek majd az egyiptomi gabonatermesztőknek, akik ehelyett talán más tevékenységekbe fognak, kisebb eséllyel indítanak hajókat Rodoszra más úticélok helyett vagy kevésbé igyekeznek gyorsan odaérni kockázatokat, plusz költségeket felvállalva. Általánosíthatjuk a tanulságot: ha egy nehéz helyzetben lévő személynek jogot adunk, hogy ha valaki csereajánlatot tesz neki, akkor azt csak meghatározott, neki kedvező feltételekkel tehesse meg, akkor növeljük annak a valószínűségét, hogy senki nem tesz majd neki ajánlatot. Ezzel pedig akaratlanul is korlátozzuk az esélyét, hogy kikecmeregjen nehéz helyzetéből.

Valóban jól határozzuk meg az igazságosság elveit, ha azoknak ártunk, akiknek segíteni szeretnénk? Minél szélesebbre húzzuk a közvetlen életveszélyen túl a „szükséghelyzet” vagy „kiszolgáltatottság” definícióját és minél több tranzakciót vonunk be ennek alapján abba a körbe, ahol jogot adunk az önkéntes egyezségen túli kedvezményhez, annál többször ütközünk ebbe a problémába. Minél rugalmasabban reagálnak a potenciális ajánlattevők a megszerezhető haszon

⁵⁸ De officiis III. könyv. XII. Tárgyalja például Michalos (2008) és Small (2013).

⁵⁹ Summa theologiae II-II, q. 77 a. 3 ad 4. Lásd még Koehler (2018).

nagyságára,⁶⁰ annál visszasább eredményre jutunk. Valódi és sok gyakorlati bölcsességet igénylő dilemma, hol húzzuk meg a határt.⁶¹

Egyenlőtlenség a szerződéskötés után. Számot kell vetnünk azokkal az esetekkel is, amikor a szerződő felek egyaránt viszonylag jómódúak vagy sok más értékes cserekapcsolat közül válogathatnak, mégis olyan egyezséget kötnek, ami egyenlőtlen, kiszolgáltatott helyzetbe hozza egyiküket. Éppen a szerződés következményeként válnak valamilyen értelemben függővé a partnerüktől, kerülnek alárendelt szerepbe vele szemben. E függőségnek a legmarkánsabb példáit a foglalkoztatási kapcsolatokban találjuk. Vizsgáljuk meg ezeket!

A modern vállalatok egyik sajátossága, hogy *a termelés eszközeit nem az alkalmazottak birtokolják*. Marx jól ismert állítása szerint ez a „proletárlét” teszi kiszolgáltatottá a munkavállalókat a munkaadóikkal szemben, akik így indokolatlanul nagy részt tudnak megszerezni a megtermelt értékből. Marxnak igaza van abban, hogy ha két személy közösen állít elő valamit egy olyan eszközzel, amely az egyikük tulajdonában van, akkor a tulajdonos alkuereje *ceteris paribus* nagyobb lesz a nem tulajdonosénál, ha vitára kerül sor közöttük. Mondhatja ugyanis a társának, hogy fel is út, le is út, ha valami nem tetszik neki: az eszköz marad nála. A szerződések modern közgazdasági elemzése azonban rávilágít, hogy egy ilyen aszimmetrikus alkuhelyzet mindkét félnek érdeke lehet és mindketten jobban járhatnak vele, mint más tulajdoni megoldással.

A „hiányos szerződések elmélete” (Hart és Moore 1988) szerint minden szerződés többé-kevésbé hézagokkal teli: előállhatnak olyan helyzetek, amelyek megoldását a szerződés nem szabályozza – lehetetlen a jövőre tökéletesen felkészülni. A szerződési „lyukak” pedig teret nyitnak az opportunizmusnak. A feleknek attól kell tartaniuk, hogy vita esetén a másik fél számukra kedvezőtlen döntést hozhat és a szerződés nem fogja őket ettől megvédeni. Különösen akkor nagy gond ez, ha a kapcsolat érdekében jelentős specifikus beruházásra volt szükség, például új, kifejezetten az adott termelési folyamathoz szükséges gépre, technológiára. Ilyenkor a kapcsolat kudarca különösen nagy veszteséget jelent annak, aki időt és pénzt áldozott a berendezések és a tudás beszerzésére. Ezért a szerződésen kívüli biztosítékra fog törekedni. A gépek és a szellemi jogok tulajdonlása hatékony biztosíték lehet. Az lesz védettebb helyzetben, aki birtokolja ezeket.

⁶⁰ A hasznót az ár és a nem árjellegű szerződési feltételek is befolyásolják.

⁶¹ Amibe ütközünk, a „szerződéses szabadság korlátozásának” egyik nagy kérdése. E korlátok közgazdaságtani elemzéséről lásd például Trebilcock (1997); Menyhárd, Mike és Szalai (2007); Cserne (2012); Szalai (2013).

A tulajdonjog e logika szerint annál a félnél lesz, aki eleve nagyobb beruházást tesz az eszközökhöz kötődően. Ez általában a vállalkozó, nem pedig a munkás. Ez a megoldás – kontra Marx – mindkét félnek érdekében áll, hiszen, ha nem kapna védelmet, a vállalkozó eleve meg sem tenné a beruházást, munkát sem ajánlana a munkásnak.

De mi védi meg az alkalmazottat? Ne feledjük, hogy önkéntes szerződésről van szó: a vállalkozónak is biztosítékot kell ajánlania az alkalmazottainak, ha a céghez kötődő beruházást (például a munkafolyamat megtanulását) várja el tőlük. Ilyen biztosíték lehet a cég jó hírneve vagy a szerződésbe foglalt végkielégítés. Amelyik vállalat nem ad ilyen garanciát, lemarad a munkaerőért folyó versenyben, illetve csak magasabb várható bérért tud felvenni embereket.⁶²

A vállalati foglalkoztatás másik sajátossága a termelőeszközök vállalati tulajdona mellett a vállalatvezetők és az alkalmazottak közötti *hierarchikus viszony*. Számos közgazdász az új intézményi iskolából éppen azt hangsúlyozza, hogy alapvető különbség van a független piaci szerződő felek mellérendelt helyzete és a vállalaton belüli alkalmazásra jellemző alá- és fölérendeltség között. Coase (2004b) „hatalmi”, sőt „úr-szolgá” viszonyt lát a cégen belül, amely utasításon és engedelmisségen alapul. Williamson (1975) szerint a munkaadó és a munkavállaló kapcsolata „fundamentális átalakuláson” megy keresztül, amikor megállapodnak egymással. Az egyezséget még mint független, mellérendelt felek kötik. Ám az maga arról szól, hogy a munkaadó egyoldalúan dönthet az együttműködésük kérdéseiről, az alkalmazott pedig a szerződésük szabta tág határokon belül vállalja e döntések végrehajtását. Amint az 1. fejezetben (1.7.1.) kifejtettük, ez mindkét félnek megérheti, mert a kapcsolat működtetésének költségei csökkenhetnek, ha az alkudozást az utasítás váltja fel.

Nem állíthatjuk tehát, hogy a modern piacgazdaság felszámolná az emberek közötti alá-fölérendeltségi viszonyokat. Sarkítva úgy is fogalmazhatunk, hogy az emberek nagy része arra használja a szerződéses szabadságát, hogy „úr-szolgá” viszonyba kerüljön valamely cégen belül. Kérdés persze, hogy van-e bármi rossz ebben. Általában kevés ember van, aki önálló vállalkozásba kezd, vagy egyáltalán vágyik erre és vállalja a vele járó erőfeszítéseket, kockázatokat (Djankov és mtsai. 2006; Szerb és Lukovszki 2013). Márpedig az alkalmazás

⁶² Érdemes hozzátenni, hogy az elbocsátás törvényi megnehezítése is javíthatja az ilyen kapcsolatok hatékonyságát. Ha ugyanis a munkaadók önkéntesen ajánlanak munkahelyvédelmet, az kontraszelekcióhoz vezethet, mert a biztos munkahely a „lusta” alkalmazottakat vonzza (Levine 199; idézi Szalai 2013, 595–97).

alternatívája a saját vállalkozás indítása (egyedül vagy alkalmazottakkal). Valós élethelyzeteket tekintve az alkalmazotti és a vállalkozói lét közötti választáskor mindkettő mellett szólnak érvek és ellenérvek. Fontos figyelembe venni, hogy egy hierarchia felállítása és működtetése költséges és sok tranzakcióra nem éri meg. Ha viszonylag szabványosított termékéről vagy szolgáltatásról van szó, vagy egyedi dologról, de az viszonylag jól definiálható és nem igényel különösebb specifikus beruházást, egy vállalat ritkán fogja azt „házon belül” előállítani. Egyszerűbb számára, ha piaci szerződést köt és nem bajlódik alkalmazottak felügyeletével, irányításával (Joskow 1988; Crocker és Reynolds 1993).

Valós erkölcsi, igazságossági problémát a hierarchia szélsőséges formái jelentenek. Amikor egy főnök megalázóan, kegyetlenül, embertelenül bánik beosztottjaival. Először is fontos megjegyeznünk, hogy ha egy vállalkozó így viselkedik nemtörődomségből vagy úrhatnamságból, azért előbb-utóbb meg kell fizetnie piaci környezetben. Vagy elpártolnak tőle a beosztottjai, vagy csak a versenytársainál magasabb bérért lesznek hajlandók vele dolgozni. Persze ez lehet, hogy jó darabig eltart és addig épp elég kárt okozhat. De mi az pontosan, amit kötelességként addig is elvárunk tőle? Úgy vélem, alapvetően éppen az együttműködés önkéntes jellegének a tiszteletben tartását. Mivel a foglalkoztatás általában hosszú távú „kapcsolati szerződésen” alapul, amely jellegénél fogva erősen hiányos, az együttműködés szabályait nem kizárólag az írott munkaszerződés tartalmazza – bár természetesen az is. A feleknek olyan belső szervezeti szabályokat és kapcsolati normákat kell kialakítaniuk, amelyek szabályozzák a viselkedésüket a folyamatosan felmerülő új döntési helyzetekben (Macneil 1978). Az önkéntesség, a személyközi igazságosság kritériumának az írásos és az informális játékszabályok is akkor felelnek meg, ha szankcionálják a felek „opportunizmusát”, vagyis azt, ha egymás rovására önző előnyszerzéssel próbálkoznak.⁶³

Összegezve, az egyenlőtlenséggel való visszaélést, a kiszolgáltatottságot a cserekapcsolatokban kemény korlátok közé szorítja az önkéntesség mint a sze-

⁶³ Az ilyen szabályok sem védik ki azokat az eseteket, ha valaki tudatosan és megfontoltan vállal olyan megalázó szerepet, amelyet elfogadhatatlannak tartunk (pl. prostitúciót, kvázirabszolgaságot). Kérdés, hogy ez mennyire igazságossági probléma, hiszen az egyén elfogadja, sőt tudatosan választja a helyzetet, nem tekinti azt kárnak. Ha mégis tiltani akarjuk, akkor az egyén preferenciáit bíráljuk felül, mintegy átvesszük tőle a saját érdekeinek képviselését. Hasonló javaslatok egyébként fogyasztói döntésekkel kapcsolatban is felmerülhetnek. Ez a paternalizmus terepe, amelyre itt nem térünk ki. Számos érvet és ellenérvet összegyűjt a hitelpiacok apropóján Mike és Szalai (2010).

mélyközi igazságosság elve. Ezt kiegészítheti vagy korrigálhatja, de a csere rendjét fenntartó alapelveként nem helyettesítheti az elosztási igazságosság érvényesítése egy közösség tagjai körében, illetve az önkéntes megegyezésen felüli segítségnyújtás kötelezettsége a másik fél szorult helyzete esetén.

2.6. Csere és ajándékozás

Ha el is fogadjuk, hogy a kölcsönös előnyökön alapuló, önkéntes csere rendje igazságos, nem kellene-e többet elvárunk a gazdaság szereplőitől? Kevesen vonják kétségbe, hogy az önzetlen segítségnyújtás erkölcsileg magasabb rendű, mint ami ellentételezést vár el. Nem lenne-e jobb tehát, ha a gazdaságban az emberek között a viszonzáson alapuló csere helyett az ajándékozás logikája érvényesülne? Nem kellene-e erre törekedniük a gazdaság szereplőinek? Komolyan kell vennünk ezt a felvetést, hiszen a kapitalizmust önzéssel és kapzsisággal vádoló nézetek mögött sokszor kimondva–kimondatlanul ez az elvárás húzódik meg.

Az első pontosító kérdés, amit érdemes feltennünk, hogy milyen formát is ölthetne a gazdaságban az ajándékozás logikája. Ahol ténylegesen leginkább megvalósul az önzetlen szeretet (*caritas*), az a családi és baráti kapcsolatok világa. Adódik, hogy ennek az életstílusnak az erkölcsiségét próbáljuk meg kiterjeszteni a szakosodáson alapuló széleskörű munkamegosztás világára.

Az első észrevételünk ennek kapcsán, hogy a személyes szeretetkapcsolatokban is jelen van a kölcsönösség, a reciprocitás. A házasság, a barátság, de még a szülő-gyermek kapcsolat sem működik jól, ha az ajándékozás, az önfeláldozás mindig csak egyoldalú. Ha ki is tart ebben valaki, a szeretet viszonzatlansága komoly próbatétel számára. A viszonzást elmulasztó félre pedig jogosan nézünk rossz szemmel. A második észrevételünk, hogy a gazdasági kapcsolatok alapelve ugyan a szigorú reciprocitás, de ez nem jelenti, hogy a felek ne haladhatnak ezt meg. Bár kétségtől igaz, hogy a viszonzosság szigorúbban érvényesül ebben a szférában, mint a magánéletben, az empirikus különbség inkább fokozatbeli, nem pedig éles. Pontosabban a cserekapcsolatok igen változatosak abból a szempontból, hogy a felek mennyire támasztanak szigorúan reciprok elvárásokat egymással szemben. Alkalmi áru vagy szolgáltatás tranzakciójánál többnyire világosan érvényesül a *quid pro quo*, a „valamit valamiért” elve. (Bár itt is vannak kivételek, mint amilyen a lelkes pincérnek adott nagylelkű borralaló.) Hosszú távú

hierarchikus vagy kétoldalú csereviszonyokban azonban sokszor megjelennek a nagylelkűség, a segítőkészség, az odafigyelés, a formális szerződéseken túli méltányosság attitűdjei, normái (Macneil 1983). Különösen olyan esetekben, amikor a teljesítmény nehezen mérhető, gyakran jelentkezik a szerződött minimumot meghaladó „ajándékcseré” a munkaadók és az alkalmazottak között (Akerlof 1982; Kube, Maréchal és Puppe 2012). A vállalkozók pedig nem ritkán ápolnak „baráti” vagy „csaknem baráti” viszonyt rendszeres vevőikkel és beszállítóikkal (Mike 2018). A csereviszonyok ilyen módon való kialakítása kifejezetten érdeklükben állhat a résztvevőknek, mivel így csökkenthetők az együttműködés költségei és sikeresebbé tehető a kapcsolat, mint ha a szűkkeblű, méricskélő önzés jellemezné. De az is igaz, hogy ez a fajta személyesség a legtöbb rövid, változó-kony tranzakciót csak fölöslegesen terhelné.

Az üzleti vagy munkahelyi barátságot természetesen nem keverhetjük össze az igazi, bensőséges barátsággal. Mégsem érezzük a szóhasználatot helytelennek. A szabadon választott, kölcsönösen értékesnek tartott és az egymás iránti jóakarat nyugalmas kapcsolatban – ha töredékesen is – megjelenik a barátság eleme. Kikopott a gondolkodásunkból, de valaha komoly filozófiai reflexió tárgyát képezte a barátságnak ez a tágabb jelentése. Arisztotelész szerint a barátság szükséges eleme, hogy „a barátok jóakarattal legyenek egymáshoz és jó dolgokat kívánjanak egymásnak”, de ez a jóakarattal több mindenre alapulhat. Egy „tökéletes” barátság alapja, hogy a felek jó embernek tartják egymást és ezért minden további megfontolás nélkül egymás javát akarják. De „tökéletlen” barátságokban a kölcsönös jóakarattal alapulhat azon is, ha a felek hasznosnak vagy kellemesnek érzik egymás társaságát. Ebből a tágabb jelentésből indult ki Smith egyik jelentős itáliai kortársa, Antonio Genovesi is, amikor a cserekapcsolatokat a polgári társadalmat összetartó „kölcsönös barátság” (*la reciproca amicizia*) megnyilvánulásaként értelmezte (Genovesi 1803, 122).⁶⁴

Az ajándékozás és a viszonyosságot váró csere logikája tehát a valóságban ritkán jelenik meg egymást kizáró módon. A magánéleti és a gazdasági viszonyokban eltérő elegyben, de együtt vannak jelen. Az éles szembeállításuk nem megalapozott. Aki az üzleti élettől azt várja el, hogy lépjen túl a szigorú reciprocitáson, részben nyitott kapukat döngöl, részben pedig észben kell tartania, hogy a reciprocitás a legbensőségesebb kapcsolatokból sem hiányzik. A valódi kérdés így leginkább az lehet, hogy a gazdasági kapcsolatok teljessége vagy széles köre

⁶⁴ Smith és Genovesi összehasonlításáról lásd Bruni és Sugden (2008).

elmozdítható-e a lazább reciprocitás, az önzetlenebb, „tökéletesebb barátság” irányába.

Miközben a közgazdasági elmélet kimutatja, hogy sok üzleti kapcsolatban jelen van, vagy ha nincs, akkor erősíthető a „barátság” mozzanata, határozottan cáfolja, hogy egy fejlett munkamegosztáson alapuló rendszer egészét ebbe az irányba lehetne „tolni”. Az alapvető okot röviden Smith is megjelölte: az ember „egész élete alig elegendő egynéhány személy barátságának a megszerzésére”, miközben „civilizált társadalomban állandóan nagy tömegű ember együttműködésére és segítségére van szüksége” (Smith 1992, 24). Még egy viszonylag primitív civilizációban is számos olyan ember termékére, szolgáltatására szorulunk, akiket legfeljebb csak felületesen ismerünk, így nem tudunk velük érdemben barátkozni.

De pontosan miért is nem terjeszthetjük ki a barátaink körét? A legismertebb ok, amelyet a közgazdászok unásig hangsúlyoznak, de ettől még helytálló: az önzésre való hajlamunk, avagy a korlátozott kapacitásunk az altruizmusra.⁶⁵ Reálisan szemlélve az emberek csak igen korlátozottan hajlandók önzetlenül jót tenni másokkal, különösen olyanokkal, akiket nem ismernek jól. Ha pedig így van, akkor egyrészt fölösleges erre nógatni őket, mert úgysem hallgatnak ránk. Másrészt, ha egyesek hallgatnának is, póruł járnának, ha a többség nem viszonozná a jóságukat, így saját jólétüket (és családjukét) is veszélybe sodornák. Balleknak lenni pedig nem érény. Ezek kétségkívíűl fajsúlyos érvek. De talán túlságosan is pesszimista képet festenek az emberi természetről.

A közgazdaságtan azonban egy mélyebb érvet is felhoz amellet, miért nem lehet a munkamegosztást (egy bizonyos fokon túl) a viszonzást nem váró ajándékozásra építeni. Ez a sok közgazdász által sem igazán értett, de annál alapvetőbb érv a következő: csere híányában az emberek nem fogják tudni, mire érdemes szakosodniuk és az előállított javakból kinek mennyit érdemes juttatniuk. A felek értékelését felfedő cserearányok, azaz az „árak” teszik lehetővé, hogy a jó döntésekhez szükséges mérlegelést, Mises klasszikus kifejezésével a „gazdasági kalkulációt” el tudják végezni (Mises 1981, 97–105). Ennek híányá-

⁶⁵ Az érvet nem a közgazdászok találták fel. A középkori keresztény filozófiában (így Szent Ágostonnál és a skolasztikában) is erőteljesen jelen van az a gondolat, hogy az önzés az ember bukott természetének velejárója, és a társadalmat úgy kell felépíteni, hogy az önzéssel számoljon, azt mederbe terelje, kordában tartsa – amellet persze, hogy az emberek jobbá válását is segítse (Szt. Ágoston 2009, IV:XIX. könyv, 15. fejezet).

ban egy szentekből álló társadalom is káoszba vagy primitív autarkióba süllyedne.

Próbáljuk meg elképzelni, hogyan működne a gazdaság, ha mindenki pusztán önzetlenségből, „tökéletes” barátságából segítene másoknak a céljaik elérésében! Senki nem várna közvetlenül semmilyen viszonzást, de maga igyekezne a lehető legtöbbet segíteni másokon és tudná azt is, hogy mások is így tesznek. Ekkor mindenki egy igen súlyos nehézséggel szembesülne: nem tudná, kinek miből mennyit nyújtson. A példa kedvéért tegyük fel, hogy valaki ruhákat készít! Ha elkészültek a ruhák, hogyan ossza szét őket? Ha megkérdezi az emberektől, kinek mennyire van az adott típusú ruhára szüksége, még ha az igazat válaszolja is mindenki, hogyan fogja tudni összehasonlítani a relatív igényeiket („nagyon kell”, „jól jönne”, „sokszor fázom” stb.)? További kérdés, mennyi munkát fektessen a ruhákba? Ne inkább ételmet állítson elő, vagy könyvet írjon? Melyik ér többet az embereknek? S ha ruhát készít, mennyire legyen az (keves munkát igénylően) egyszerű vagy (nehezen elkészíthető) díszes? És még ezer technológiai és szervezési kérdés merül fel egy ilyen egyszerű terméknel is. Szükséges helyzetekben, így például életveszély, katasztrófa, nyomor esetén nem olyan nehéz döntést hozni arról, hogyan tudunk idegen vagy alig ismert embereken segíteni. De ezen a szinten felül már bizonyosan nem elegendő iránytű a pusztán jóindulat.

Ellenben, ha elvárjuk, hogy a másik fél ellenszolgáltatást nyújtson a szolgáltatunkért cserébe, azzal elérjük, hogy mindenki feltárja, mennyit ér neki, amit tőlünk kap. A cserearány (a tulajdonképpeni ár) ráadásul úgy tárja ezt fel, hogy összehasonlíthatóvá teszi a többi potenciális felhasználó értékelésével és a saját értékelésünkkel is. Barter esetén, ha én ruhával járulok hozzá a közös szükségletekhez, míg mások étellel és annak adom a ruhát, aki a legtöbb ételmezt hajlandó érte adni, akkor ahhoz kerül a ruha, aki számára ételmeben kifejezve a legtöbbet éri. És akkor érdemes a szóban forgó ruhát elkészítenem, ha a kapott ételmezt többre értékelem, mint a ruhát (vagy azt az ételmezt, amit a ruha helyett magamnak elő tudnék állítani). Tudom tehát, hogy valóban értékesen töltöm az időmet. Ha megjelenik a pénz mint általános csereeszköz, az összehasonlító értékelés még könnyebbé válik, mivel a szolgáltatások és ellenszolgáltatások széles körére terjed ki.

Fejlett munkamegosztás esetén egy erkölcsi szentekből álló társadalom is cserére és a cserét megkönnyítő pénzre hagyatkozna, hogy orientálni tudja tagjait a szakosodásban és a javak elosztásában. Az ajándékozás mozzanata a valóság-

ban is jelen van és erősíthető is számos tartós és intenzív együttműködést igénylő cserekapcsolatban. Mivel segítheti az értékteremtő cserét, a szoros viszonyosság meghaladása sokszor a csere résztvevőinek is érdekében áll. Azonban az ajándékozás logikája biztosan nem helyettesítheti rendszerszerűen a *quid pro quo* logikáját egy fejlett gazdaságban. Ha megpróbálnánk, az káoszhoz és elszegényedéshez vezetne.

2.7. A versenytársakkal szembeni „kíméletlenség”

Ha igaz is, hogy a cserében részt vevő felek egymás javára tevékenykednek, meghaladva önzésüket, nem marad-e fenn az önzés részükről a *versenytársaikkal szemben*? Nem helytálló-e az a vád, hogy a piacgazdaságban az egymással versenyző szereplők kárt okoznak egymásnak? Hogy éppen az együttműködés szabadsága készteti a versenytársakat arra, hogy önzők, szívtelenek, kíméletlenek legyenek egymással szemben, hiszen különben nem maradhatnának talpon? Jól tudjuk, hogy a piaci versenynek vannak vesztesei is. Nem egyszer nagy számban és tragikus módon, mint amikor egész iparágakat tesznek elavulttá a korábbi vevőiknek jobb ajánlatokat nyújtó, innovatív vállalkozások. Úgy tűnik, feloldhatatlan erkölcsi dilemmával szembesülünk: az együttműködések rendje csak kíméletlen küzdelemmel karöltve teljesezhet ki. Simmel szavaival: „A modern versenyt úgy írják le, mint mindenki harcát mindenki ellen, de az ugyanakkor egy mindenkiért folyó harc is...” (Simmel 1955, 61–63).⁶⁶

Vissza kell térnünk az igazságosság kérdéséhez. Vajon igazságtalanul szenvednek-e a verseny vesztesei? Csak akkor tudunk értelmes választ adni erre a kérdésre, ha szem előtt tartjuk a káruk okát. A piaci verseny veszteséinek a kára abból fakad, hogy eddigi cserepartnereik elpártolnak tőlük és nem tudnak újakat megnyerni maguknak. Más szóval, többé nem tudnak mások számára elfogadható együttműködési ajánlatokat tenni. Ha azt mondjuk, ez nem igazságos, egyúttal azt is állítjuk, hogy nekik *járna* az, hogy mások elfogadják az ajánlataikat. Ez viszont azt is jelenti, hogy mások (a korábbi vagy más módon kijelölt partnerek?) kötelesek velük szerződni olyan feltételek mellett, amelyek mellett nem szeretnének. Mégpedig azért nem, mert így kevésbé tudnák elérni személyes céljaikat, mint ha valaki mással működne együtt.

⁶⁶ Idézi Hirschman (1982, 1472).

Mivel az igazságosság nem lehet részrehajló, a csere másik oldalán állókat is meg kell illetnie ugyanannak a jognak, amelyet a most „vesztésre álló” fél élvezhet. Vagyis ha a jövőben fordul a kocka – ők szeretnék folytatni a csereviszonyt, a partnerük pedig nem –, akkor őket is meg kell illetnie a folytatáshoz való jognak, a partnerüknek pedig kötelessége lesz ezt tiszteletben tartani. A következetesség tehát azt diktálja, hogy mostantól minden csereviszonyban mindkét félnek joga legyen a változatlan feltételekhez. De meddig tartson ez a jog? Vajon mindaddig, amíg a két fél egyet nem ért a változtatásban vagy a kapcsolat megszűnésében? És ha valaki nem tágít, akkor a haláláig (vagy ha nem természetes személy, akkor mindörökre) joga van ehhez? És mikor van a „most” – melyik pillanatban rögzítsük a cserék „igazságos feltételeit”? Bármikor is tesszük ezt meg, a társadalmi együttműködés rendszerét egyik pillanatról a másikra „befagyaszttjuk” az aktuális állapotában, a benne résztvevőket kölcsönös szolgáltatások sorába kényszerítve, amelyekből csak egyszerre adhatnak egymásnak szabadítólevelet.

De talán túlzásba estünk és nem kellene teljesen kőbe vésni az aktuális csereket, hanem csak viszonylag erős kölcsönös jogokat adni a folytatáshoz. De mennyire erősek legyenek ezek a jogok? Mondjuk, csak öt évig tartsanak? Vagy ki lehessen lépni a kapcsolatból, de ne lehessen akárkivel szerződni, csak mondjuk belföldi vagy kis cégekkel, vagy egy árküszöb felett, árplafon alatt ajánlatot nyújtókkal? Az első probléma, hogy az időzítés kérdése továbbra is fennáll. Bármikor is vezetjük be, az önkényes lesz. S lesznek akik jobban, lesznek akik rosszabbul járnak vele. További kérdés, mégis mi alapján döntenénk el, hogy az egymáshoz kötés *milyen mértéke* igazságos. Ha nem akarunk részrehajlók lenni, aligha adhatunk más választ, mint hogy a korlátozásnak az az időzítése, az a mértéke és az a formája lesz igazságos, amelyet a felek *mindegyike* annak tart. Vagyis amelyikbe mindegyikük *beleegyezik*. Amikor a felek *szabad egyetértéssel* döntenek el, mennyire kötelezik el magukat egymás mellett, milyen feltételek mellett engedik meg egymásnak a kapcsolatból való kilépést. Ezzel pedig visszajutottunk a személyközi igazságosságnak ahhoz a gyakorlati elvéhez, amelynek érvényesítéséből az időnként „kíméletlen” piaci verseny fakad: az együttműködés önkéntességéhez.

Ezen nem szabad meglepődnünk. Ha a piaci versenyt igazságtalannak tartjuk, akkor az önkéntes cserét, tehát az önkéntes beleegyezésen alapuló együttműködést tartjuk igazságtalannak. Még pontosabban: igazságtalannak tartjuk, hogy a felek szabadon állapodhassanak meg az együttműködésük feltételeiben és elvár-

hassák, hogy az együttműködésük a megállapodásuknak megfelelően teljesüljön. Ha viszont ezeket az utóbbi feltételeket – éppen ellenkezőleg – igazságosnak gondoljuk, akkor a verseny mérséklésére vonatkozó előírásokat nem tarthatjuk az igazságossággal összeegyeztethetőnek.

Mindehhez fontos még hozzátennünk, hogy az önkéntes cserekapcsolatok szerződesei nagyon sokszor tartalmaznak a kilépést nehezítő feltételeket. Gondoljunk a kártérítési kötelezettségekre, a kötbérre vagy a különféle biztosítékokra (zálog, letét, jelzálog, kezesség, tulajdonrészek cseréje stb.). Ezek révén a felek védik a kapcsolatuk érdekében tett beruházásait, megosztják egymás között a kockázataikat és „ismétlődő játékká” alakítják a viszonyukat, elősegítve a kooperatív viselkedést.⁶⁷ De valójában – amint már az első fejezetben is hangsúlyoztam – minden szerződés valamilyen fokú elköteleződést jelent: ha csak röviden is, de a versengés felfüggesztését. Mihelyt igent mond két fél egymásnak (és tartja a szavát), felfüggesztik a versenyt: tartózkodnak attól, hogy mással valósítsák meg a szóban forgó tranzakciót. A kölcsönös érdek pedig nagyon sokszor azt diktálja, hogy a létrejövő kapcsolatok hetekig, hónapokig, évekig, sőt évtizedekig és akár generációkon át is kitartsanak. Az „ádáz” és „kíméletlen” verseny ugyanúgy jellemzi a piacgazdaságot, mint a verseny kifejezett felszámolása. A kettő ugyanannak az érmének két oldala: a szabad együttműködés érméjéé.

Ám ha igazságosan is cselekszenek a versenyben sikeres piaci szereplők, talán morálisan többet is várhatunk tőlük. Vajon nem kell-e „kíméletesnek”, megértőnek, önzetlennek, szolidárisnak lenniük a versenyben szerencsétlen módon lemaradó riválisaikkal? Nem kell-e ezt szem előtt tartva visszafogniuk magukat a versengésben? Az igazságosság a klasszikus erényetika szerint a „legrettegetesebb erény” (Schall 2004). Ha nem mérsékli az együttérzés, a nagylelkűség, a felebaráti szeretet, az emberi kapcsolatokba merevség, kegyetlenség költözik. Az önkéntes csere szabályán alapuló piaci verseny kíméletlensége a személyközi igazságosságnak ezt az árnyoldalát tükrözi.⁶⁸

Ha az igazságosságon túli elvárásokat akarunk megfogalmazni, először is nem szabad elfelednünk, hogy ha például egy cégtől elpártol egy ügyfele, akkor a versenytársa és az elvesztett ügyfél együtt kezdenek új, mindkettejüknek hasznos együttműködésbe és ebben az értelemben együtt csökkentik a hoppon maradt

⁶⁷ Az ismétlődés jelentőségéről részletesebben lásd a 3.2.2. szakaszt.

⁶⁸ Ahogyan egy amerikai publicista fogalmazott: „A kapitalizmus kemény szeretetet ajánl.” („Capitalism offers tough love.”) (R. J. Samuelson 2019).

cég bevételeit. Tehát a következetesség azt diktálja, hogy bármit is várunk el az elcsábító versenytárstól, azt az elpártoló ügyféltől is elvárjuk.

De mit is várunk el? Ha a versengés visszafogását várjuk el, az azt jelenti, hogy a riválisnak kevésbé vonzó ajánlatot kell tennie és/vagy az ügyfélnek vissza kell tartania magát (bizonyos határig) a vonzóbb ajánlat elfogadásától. Tulajdonképpen arra kérjük őket, hogy azzal segítsenek egy harmadik felet, hogy ők maguk nem működnek együtt egymással. Ez meglehetősen költséges módja az ajándéknyújtásnak. A verseny eleve éppen azért vezetne az új kapcsolathoz, mert az nagyobb értéket hoz létre, mint a megszűnő. Ellenkező esetben a faképnél hagyott vállalat tudna vonzóbb ajánlatot tenni az ügyfélnek. Magyarán az ajándék költsége (az ügyfél és a rivális együttesen feláldozott haszna az új kapcsolatból) biztosan nagyobb lenne, mint az ajándékozás haszna (az eredeti cég és ügyfele együttes haszna a régi kapcsolat továbbéléséből).⁶⁹ Ez a különbség közgazdasági értelemben „holtteher-vesztés”, vagyis olyan társadalmi költség, amelyet nem ellentételez semmilyen haszon. Bár ez a költség közvetlenül nem látható, mivel elmaradó haszonként jelentkezik, társadalmi szinten igen nagy lehet. Jól érzékeltetik ezt a védővámokból vagy importkorlátozásokból fakadó jelentős társadalmi veszteségek. Esetükben a belföldi vevők és a potenciális külföldi előadók azáltal adnak „kényszerű ajándékot” a belföldi termelőknek, hogy „tartózkodnak” a nagyobb értéket létrehozó együttműködésektől (Feenstra 1992).⁷⁰

Mihelyt belátjuk, hogy a verseny önkéntes korlátozása lényegét tekintve (igen költséges) ajándékozás, adódik a kérdés, miért éppen ilyen formát öltön az ajándék. Nem lenne jobb, ha az elpártoló ügyfél és/vagy a rivális az új cserekapcsolatuk létrehozása mellett nyújtának valamilyen másféle támogatást? Ezt a kérdést az is indokolja, hogy a rivális együttműködéstől való tartózkodás nem túl hatásos formája a segítségnek. Ahelyett, hogy aktív támogatást jelentene ötlet, erőforrás, biztatás stb. formájában, hogy a bajba jutott szereplő segíteni tudjon önmagán és kikecmeregjen szorult helyzetéből, pusztán passzív viselkedés, ami legfeljebb átmenetileg óvja meg a jövedelemcsökkenéstől. S ha eddig eljutottunk,

⁶⁹ Tegyük fel, hogy az eredeti kapcsolatban a vevő nettó haszna a , az eladóé b , vagyis az együttes haszon $a+b$! Az új kapcsolatban ugyanez c , d , illetve $c+d$. Az eredeti eladónak mindaddig megéri az ajánlatot nyújtania, amíg a nettó haszna pozitív, vagyis határesetben nulla. Ha tehát nem tud versenyképes ajánlatot tenni, az azt jelenti, hogy $a+b > c+d$.

⁷⁰ Tegyük rögtön hozzá, hogy az ilyen kényszereket az érintettek megpróbálják erőforrásokat felhasználva megkerülni vagy megszüntetni. ami további jelentős társadalmi veszteséget jelent (Tullock 1967).

felmerül az is, miért éppen ezek között a szereplők között várjuk el az ajándékkapcsolatot. A társadalom tagjai közül mi rója kifejezetten az ügyfélre és a riválisra az ajándékozás erkölcsi kötelességét? Hiszen az ügyfél teljesítette korábbi szerződéses kötelezettségeit, ami azt is jelenti, hogy másokkal ellentétben legalább kölcsönösségi alapon segítette a céget. A versenytársnak pedig soha nem voltak ilyen kötelezettségei. A társadalom többi tagjának miért ad erkölcsi felmentést, ha eddig sem volt a cég ügyfele, illetve más ágazatban, másik piacon, vagy éppen ugyanott, de kevésbé innovatívan tevékenykedik, mint az újonnan sikeres cég? Ráadásul az éppen rosszul járó vállalat tulajdonosai, munkatársai lehetnek akár jóval gazdagabbak is, mint a másik két szereplő. Miért kéne akkor éppen az utóbbiaknak támogatniuk az előbbieket?

Ha nem akarunk önkényesen eljárni, ki kell terjesztenünk a kérdést: a társadalom tagjai közül kiknek és milyen formában kellene önzetlen segítséget, vagyis ajándékot nyújtaniuk a piaci versenyben lemaradóknak? Mindenkinek szűkös az ideje, a figyelme, az eszközei, így az ajándékozási döntéseit a szűkösség körülményei között kell meghoznia. Döntenie kell tehát, kinek és mivel segít. Ha az ajándékozástól valódi segítséget várunk el, akkor adódik az a szempont, hogy mindenki annak és úgy segítsen, akinek leginkább és leghathatósabban tud. Ha fontosnak tartjuk, hogy a piaci verseny alkalmi vesztesei valakitől segítséget kapjanak, akkor meg kell keresnünk a társadalomban azokat a személyeket, akik leginkább képesek erre és elsősorban feléjük kell ezt erkölcsi elvárásként megfogalmaznunk. Ők bizonyos helyzetekben lehetnek a céget elhagyni készülő ügyfelek vagy az ügyfeleket elcsábító riválisok, de lehetnek mások is. Barátok, rokonok, szomszédok, szakmabeliek, más (potenciális) ügyfelek, versenytársak stb.

De mielőtt belelendülünk és a nagylelkű ajándékozások rendszerét képzeljük magunk elé, érdemes felidéznünk, hogy a csere szigorú reciprocitása melletti egyik legfontosabb érv éppen az volt, hogy az ajándékozás vagy a „tökéletes barátság” logikájára nem alapulhat széleskörű társadalmi munkamegosztás. Szeretteink és a vészhelyzetben lévők körén kívül általában a tudásunk és a motivációnk is túl erőtlen ehhez. Ténylegesen sokkal többet várhatunk attól, hogy lesznek olyan tagjai a társadalomnak, akik csere keretében fognak segíteni a piaci versenyben lemaradóknak, abból kihullóknak. Olyan ajánlatokat tesznek nekik, amelyekkel maguk is jól járnak. Egy tönkre ment üzem munkásainak segíthetünk a nehéz helyzetükben, átmenetileg önzetlenül, de az igazi segítséget az fogja jelenteni számukra, ha lesz, aki „piaci feltételek mellett” ad nekik munkát, vagyis úgy hogy az neki is megérje. Ha jobban belegondolunk, egy olyan piacgazda-

ságban, ahol szabad a verseny, *azaz* szabad az együttműködés, pontosan ez a folyamat zajlik le nap mint nap, csak kevésbé drámaian: a „faképnél hagyott” piaci szereplők folyamatosan új partnereket találnak. A segítségnyújtásnak ez az igazán robusztus mechanizmusa a gazdasági életben.

Összegezve, a morális ítéletünk valószínűleg célt téveszt, ha a piaci verseny „kíméletlenségét” kifogásolva a versengés mérséklését fogalmazza meg elvárás-ként. A bajba jutottak az esetek nagy többségében éppen a piaci együttműködés és ezzel a piaci verseny szabadsága révén jutnak másoktól segítséghez. A valódi problémát a szolidaritás, az önzetlen segítségnyújtás hiánya jelenti a társadalom azon tagjai részéről, akik segíteni tudnák a versenyben lemaradókat, s köztük is főként azokat, akik különböző okokból súlyosan képtelenné válnak arra, hogy másoknak vonzó együttműködési ajánlatokat tegyenek. Azonban, ha a megoldást a verseny visszafogásában látnánk, azt jelenté, hogy a segítségnyújtást az alternatív értékteremtő együttműködések korlátozásával próbálnánk elérni. Ez pedig igen költséges, nem túl hathatós és morálisan is megkérdőjelezhető választás lenne. Erős érveket találhatunk amellett, hogy az önkéntes csere igazságos rendjét az önkéntes ajándékozás rendjével egészítsük ki. Ugyanakkor erős érvek szólnak az *ellen*, hogy az ajándékozás megfelelő formájának a piaci verseny és vele az együttműködés szabadságának korlátozását tekintsük.

2.8. A piacgazdaság belső etikája – összegzés

Kíséreljük meg összefoglalni, amit a piacgazdaság belső erkölcsiségéről feltárunk! „Ahol a szükséges segítséget kölcsönösen megadják szeretetből, hálából, barátságból és megbecsülésből, a társadalom virágozik és boldog” (Smith 1982b, 85). Ahogyan más társas viszonyokat, úgy a gazdasági élet kapcsolatait is jó, ha átszövik a baráti és önzetlenül ajándékozó cselekedetek. Különösen fontos szerepük lehet egyrészt a hosszabb távú, személyes jellegű üzleti és munkakapcsolatokban, amelyekben megkönnyítik az együttműködést; másrészt azoknak a humánus megsegítésében, akik nem képesek csere alapon vonzó szolgáltatásokat nyújtani másoknak. De az ajándékozás logikája kemény korlátokba ütközik széleskörű, fejlett munkamegosztás esetén. A mély személyességet nélkülöző, időleges és változatos hétköznapi szükségleteket, vágyakat kielégítő együttműködések sokasága csak a viszonylag szigorú viszonyosság, a csere logikájára alapozva valósulhat meg. Ha pedig elfogadjuk, hogy a munkamegosztásban részt

vevők együttműködése alapvetően az önkéntes csere formáját öltetheti, akkor az elsődleges normatív elvárásainkat is indokolt ehhez igazítanunk. Az értelmes cél az lehet, hogy a gazdasági szereplők minél nagyobb mértékben kibontakoztassák a cserében rejlő, annak funkciójához kötődő erkölcsi potenciált. Ezt a potenciált a kölcsönös értékteremtés elvével írhatjuk le.

A cserekapcsolatban bizonyos fokig mindig jelen van a kölcsönös értékte-remtés erkölcsi logikája, ezzel együtt pedig jelen van:

- I. a személyek közötti igazságosság – így a tartózkodás mindenféle opportuniz- mustól, vagyis egyoldalú előnyszerzéstől a másik rovására –,
- II. a mások személye és igényei felé fordulás,
- III. a személyes képességek és javak hasznosítása és
- IV. a kölcsönös segítségnyújtás.

Nincs értelme elvárni, hogy ezek a morális elemek „tökéletesen” vagy „opt- imálisan” legyenek jelen bármely cserekapcsolatban, hiszen a valóságos emberi viszonyok soha sem „tökéletesek” vagy „optimálisak”. Ugyanakkor egy igazán jól működő, a funkcióját jól betöltő csereviszonyban nagymértékben jelen van- nak. S teljesen nem is hiányozhatnak, mivel akkor már nem beszélhetnénk tény- legesen önkéntes cseréről. Mint mindig, az etikai elvárások a valóság és lehetőség feszültségéből fakadnak. *A piacgazdaság belső etikája* a kölcsönös értékteremtés elvének mind erőteljesebb és teljesebb körű érvényesülését jelenti.

Ebből a belső etikából kiindulva *két szinten fogalmazhatunk meg elvárásokat: a személyek és az intézmények szintjén*. A személyes etika legalapvetőbb rétege az igazságosság, azaz az önkéntesség tiszteletben tartása. Az elvárás mindenek- előtt negatív jellegű: az igazságtalan viselkedés kerülése, a tartózkodás az önös érdekeiket egyoldalúan szolgáló újraelosztástól. Ne használjon erőszakot, meg- félemlítést, ne csaljon, hazudjon, ne éljen vissza a másik tudatlanságával, irraci- onalitásával. Az ígéreteit tartsa be. Ne járjon ki magának privilégiumokat, ne korlátozza a versenytársai lehetőségeit.

Ha megvan az igazságosság minimuma, azon felül következnek az aktivitásra vonatkozó, immár jellemzően pozitív elvárások. A szolipszizmus helyett fordul- junk mások személye és igényei felé; ne hagyjuk parlagon heverni, hanem hasz- nosítsuk a talentumainkat és javainkat, segítve magunkat és másokat is céljaik elérésében.

Az intézményekkel, vagyis a társadalmi játékszabályokkal szemben az lehet az elvárás, hogy tegyék lehetővé és ösztönözzék a csere személyes etikájának

követését. Először is ne gátolják a szabad együttműködést. Alapelveként érvényesüljön a magántulajdon védelme és átruházhatósága, a szerződés-kötés és a vállalkozás szabadsága. Másodszor, szankcionálják az igazságtalan viselkedést, vagyis minden olyan tevékenységet, amely egyoldalú haszonszerzésre irányul mások rovására. A tulajdonjog megsértését, a fenyegetést, a csalást, a manipulációt, az ígéretszegést, a verseny korlátozását, a kormányzaton keresztül kikényszerített újraelosztást. Ilyen szabályoknak természetesen a jogrendben is meg kell jelenniük, de nem csak ott, hanem a gazdasági életben uralkodó etikai normákban is. A velük járó társas szankciók (megvetés, kiközösítés) szintén fontosak.

Az aktivitásra vonatkozó pozitív elvárások túl vannak az igazságosságon és ezért tipikusan a jogrenden is. A természetes helyük az informális etikai normák körében van. Ezen belül is legalább annyira az elismerés és a jutalmazás, mint az elítélés és a büntetés szabályaiban. Az erkölcsi alapelvek – a másik felé fordulás, a képességek és javak hasznosítása, a kölcsönös segítségnyújtás – komolyan vétele, kibontakoztatása valójában az informális morális normák és viselkedési minták összetett, gazdag rendszeréhez vezet. Ezen az ethoszon belül állhatnak a csere pozitív céljainak szolgálatába az instrumentális vállalkozói erények, amelyekkel korábban találkoztunk – így a körültekintés, a képzelőerő használat, az ítéletalkotás, a kockázatvállalás, a bizonytalansággal való bátor szembenézés. De az alaposabb elemzés megmutatja, hogy valamilyen formában az erények teljes skálája támogatást nyerhet a piacgazdaság erkölcsi rendjében (McCloskey 2010).

2.9. Filozófiai háttér

2.9.1. „Mezőfüggő” etika

A modern közgazdaságtantól idegen az az érvelés, amely egy jelenség pozitív elemzéséből vezeti le a vele szemben támasztott normatív kritériumokat. Hogy világosabb legyen, miért jártunk el így, vizsgáljunk meg két másik fontos emberi viszonyt! A családban a szülők mindig *valamennyire* nevelik a gyerekeiket. Soha nem teszik ezt „ideálisan”, de ha *egyáltalán nem* teszik, ott már nem beszélhetünk ténylegesen létező családról. Egy család akkor működik igazán jól, akkor bontakoztatja ki a benne rejlő erkölcsi potenciált, ha (egyebek mellett) a szülők si-

keresen nevelik a gyermekeiket. Ésszerű, hogy velük szemben ez az utóbbi legyen az elvárás, ne pedig valami más. A hadseregben a katonák mindig valamennyire végrehatják a feletteseik parancsait. Ha nem, a hadsereg felbomlik. Jó hadseregben pedig fegyelmezett parancskövetés érvényesül. Amikor ezt fogalmazzuk meg elvárásként, ismét csak a hadsereg funkcionális működéséből indulunk ki. A cseréhez visszatérve: a benne részt vevőktől elsődlegesen nem azt várjuk el, hogy neveljék egymást, vagy az egyikük kritika nélkül kövesse a másik utasításait, hanem mindenekelőtt azt, hogy a kapcsolatuk jellegének megfelelően egymásnak kölcsönösen előnyöket nyújtva működjenek együtt. Minél inkább így tesznek, annál inkább ki fogják aknázni a cserében rejlő morális lehetőségeket.

Talán ennyi is meggyőzi az olvasót, hogy nem ördögtől való, ha a konkrét cselekvések és társas helyzetek értelméből kiindulva próbálunk meg normatív elvárásokat megfogalmazni. De érdemes megjegyezni, hogy ehhez filozófiai „támogatást” is kaphatunk. Ha normatív közgazdasági elemzéssel találkozunk, az gyakorlatilag mindig azt a logikát követi, hogy előbb meghatároz valamilyen univerzális, az egész társadalomra érvényes mércét, majd ezt alkalmazza a gazdaságra (Stiglitz 2000; Cullis és Jones 2003; Hausman 2018). A „jólét”, a „hatékonyság”, az „igazságos elosztás” bevett mércéi mind ilyenek. De ugyanígy univerzális elvárásokat kér számon, aki az önzetlenség, a méltányosság vagy az autonómia valamilyen általános kritériumához méri a gazdasági viszonyokat. Ez a logika összhangban van azzal a felfogással, amely a közgazdaságtannak a morálfilozófiától való függetlenségét hangsúlyozza: az utóbbi mintegy „kívülről” szállítja a közgazdásznak az értékelés mércéit, aki a gazdaság jelenségeit előzetesen ezek használata nélkül már feltárta. De nem járhatna el így a közgazdaságtan, ha nem lenne ehhez partnere valamiféle morálfilozófia. Spaemann (2017) a késő antikvitásig vezeti vissza azt a szemléletet, amely élesen elválasztja egymástól az erkölcsösség és a politikai vagy ökonómiai sikeresség kérdését. Ezzel az erkölcsöt mintegy „kiagyazza”⁷¹ a tényleges társas viszonyokból és önálló életre kelti. A morális előírások immár „a tartalmi orientációjukat nem az adott «erkölcsi viszonyokból» – barátságból, családból, szakmai kollegialitásból, kultúrközösségből – nyerik, hanem egy elképzelt ideális törvényhozásból”, amelynek meg kell felelniük (2017, 28).

Létezik azonban egy alternatív szemlélet is és itt ezt követjük. Eszerint az erkölcsi elvárások nagymértékben kontextusfüggők: „Egyfelől a cselekvő specifi-

⁷¹ Spaemann kifejezésével: „Ausdifferenzierung des Moralischen” (2017, 119).

kus felelősségei és lojalításai határozzák meg őket és az ezeken belül érvényesülő «természetes törvények», amelyek intuitív helytállóságát másfelől szabályutilitarista reflexiókkal ellenőrizni kell” (2017, 120). Ez természetesen nem jelenti, hogy ne lennének kontextustól független erkölcsi fogalmaink, azt azonban igen, hogy a valóságos, mindennapi erkölcsi konfliktusaink, dilemmáink megoldásában nem sok érdemi útmutatást adhat egy univerzális szabálykészlet. Toulmin *The Uses of Argument* című, az érvelések típusairól szóló nagy hatású művében az „érvelési mező” fogalmát dolgozza ki (2003). Eszerint az érvelésünknek mindig egy vizsgált jelenségsoporthoz, „mezőhöz” kell igazodnia, hogy célt érjen. Vannak „mező-invariáns” és „mező-függő” érveink. Toulmin úgy véli, a mindent egységes elméletnek alávető etikai „abszolutizmus” hibájába esünk, ha csak az első típusú érveket használjuk: mindenre kiterjedő egységes teóriánk lesz, amely azonban a valóságban semmihez sem ad kulcsot. A közgazdászok közül hasonló kritikát fogalmaz meg Amartya Sen (2011) az igazságosság „ideális” vagy „transzcendentális” elméleteiről, amelyek az igazságosság univerzális, a konkrét élethelyzeteket meghaladó, mindig és mindenütt érvényesíthető elveit próbálják meg kidolgozni. Sen úgy látja – összhangban e könyv érvelésével –, hogy az igazságosság sokféle és gyakran egymásnak is ellentmondó szempontjaiból az adott helyzet realitásaihoz igazodva kell tudnunk bölcsen választani.

2.9.2. A csere abszolutizmusa – összevetés Nozick libertárius elméletével

Ha igaz, hogy a csere etikája a csere kontextusához kapcsolódik, akkor túllő a célon, aki az egész társadalmat az önkéntes tranzakciók alapjára helyezné. Mint tenné azt a nagy hatású univerzális igazságosság-elméletek közül Robert Nozick libertárius megközelítése. A hasonlóságok miatt érdemes röviden tisztázni az itteni érvelésünk és a nozicki elmélet különbségeit. Az *Anarchy, State, and Utopia* az egyéni autonómia és szabadságjogok sérthetetlenségét hirdető „libertarizmus” talán legnagyobb hatású alkotása a XX. századi politikai filozófiában. Nozick osztja John Locke klasszikus liberális kiindulópontját, amely szerint az embereknek „természetes joguk” van önmaguk birtoklásához (*self-ownership*), vagyis ők dönthetik el, mit kezdjenek a testükkel és a lelkükkel. Joguk van továbbá ahhoz is, hogy birtokukba vonják azokat a javakat, amelyeket saját munkájuk révén a természet adta, még senkihez sem tartozó dolgokból előállítanak: ez a magántu-

lajdon alapja. A jogok tényleges döntési szabadságot jelentenek, amelybe a jogok átruházásának szabadsága is beletartozik. Az igazságosság pedig a jogok tiszteltetésben tartását jelenti. Egy igazságos társadalomban így Nozick szerint három és csak három igazságossági elv érvényesül. (1) A „szerzés igazságossága” szerint a senki által nem birtokolt javak szabadon magántulajdonba vonhatók. (2) Az „átruházás igazságossága” szerint a tulajdonjogok csak önkéntes tranzakciók útján ruházhatók át, szerezhetők meg. (3) A „helyreállítás igazságossága” az első és a második elv megsértésének korrekcióját jelenti, a kényszerrel elvett javak visszajuttatása vagy a sértettek kompenzációja révén.

Nozick azt állítja, hogy ezzel a gondolatmenettel egy egész társadalom vagy politikai közösség átfogó igazságossági elveit vezeti le. Így mindenféle kényszerrel járó interakciót – amilyen a nem önkéntes adófizetés, kormányzati (nem restitutív) újraelosztás vagy honvédelem – igazságtalannak tart. Ami különösen feltűnő, hogy hiányzik belőle az „elosztási igazságosság”, illetve tágabban az egyén és a közösség közötti (nem pedig egyszerűen egyének közötti) jogok és kötelezettségek létének elfogadása. Nozick ezeket kifejezetten elveti.

Az igazságossággal kapcsolatos mostani vizsgálódásunk célja, amint hangsúlyoztuk, jóval szűkebb, mint Nozické: nem „az igazságos társadalom” mibenlétét keressük, hanem csupán a „piaci” vagy „kapitalista” renden, életszférán belül keressük az igazságosság alapvető elveit, szabályait. Nyitva hagyjuk azt a kérdést, hogy igazságos(abb)-e, ha egy közösség piacgazdaságként szervezi meg közös életének egy részét, nem pedig másként. Annyit állítunk csupán, hogy ha így szervezi meg, akkor ezen a társas szférán belül egy sajátos formában érvényesül az az alapvető igazságossági elv, hogy ne okozunk szándékosan kárt egymásnak: az emberek közötti interakciók az önkéntes és kölcsönösen előnyös tranzakciók formáját öltik. A kár mindig valamilyen jogos sérelem, vagyis egy (erkölcsi, nem feltétlenül törvénybe foglalt) jog megsértése, kötelezettség elmulasztása. A piacgazdaság – definíciónk szerint – a magántulajdonosi és a szerződések által keletkező jogok és kötelezettségek rendszerén alapul. Az igazságosság kritériuma tehát ebben a szférában elsődlegesen ezek tiszteltetésben tartása.

Nem kell tehát elfogadnunk Nozick univerzális igazságosságelméletét vagy más „libertárius” társadalomképet ahhoz, hogy a felismerjük és értékeljük az igazságosság mozzanatát az önkéntes cserék rendjében. Nem kell egyetértünk a csere „abszolútizmusával”, vagyis azzal, hogy a társadalom egészének működését a magántulajdon és az önkéntes tranzakciók alapjára kellene helyeznünk. A közgazdaságtani elemzésünk alapján annyit állítunk,⁷² hogy nem biztosítható

⁷² Ez – a Spaemann kifejezésével – „szabályutilitarista reflexiónk” eredménye.

egy „nemzet gazdagsága”, azaz a polgárai nem tudják magas szinten és egyre bővülő mértékben személyes céljaikat elérni anélkül, hogy döntően sok más idegen vagy felületesen ismert ember közreműködésére ne hagyatkoznának. Ez a kölcsönös közreműködés pedig sem a jótekonkodás, ajándékozás alapjain, sem pedig a termelés, a kereskedés vagy a fogyasztás központi tervezésével és kényszer alapú igazgatásával nem biztosítható egy nagyon primitív szint felett. Egy társadalom csak az önkéntes csere rendszerével emelkedhet e fölé. Ha egy ilyen rendszert „működtet”, *akkor* azon belül tere nyílik – ráadásul a rendszer belső logikájával összhangban – az igazságos és sokféleképpen erőnyes viselkedésnek.

Nozick univerzalista érvelése a társas viszonyaiból kivett, absztrakt egyénnel indít. Ezzel függ össze egy további fontos különbség az elmélete és az itt bemutatott piaci etika között. Míg előbbi az egyéni autonómiát, függetlenséget állítja középpontba, utóbbi az emberek közötti, egymás céljait segítő együttműködést. A különbség okát két eltérő társadalom szembeállításával érzékeltethetjük. Az elsőben magántulajdonban vannak a javak, de mindenki „saját vára falai mögé” zárkózik, a saját dolgaival foglalkozik és csak minimális (önkéntes) érintkezést tart fenn másokkal. A másodikban is a magántulajdon uralkodik a javak széles körében, de a polgárok arra használják őket, hogy másoknak értékes dolgokat, szolgáltatásokat nyújtsanak, bízva abban, hogy mások is így tesznek. A piacgazdaság feltételezi a magántulajdont és az általa biztosított személyes függetlenséget, autonómiát, de túl is mutat rajta: arról szól, mit kezdenek az emberek a tulajdonjogok biztosította autonómiájukkal. Tegyük hozzá, hogy a magántulajdon társadalmi funkciója nem korlátozódik a piacgazdaságra és ennyiben indokolt tágabb összefüggéseiben is vizsgálni: támogathatja például a családokat és a személyes baráti-rokoni kapcsolatokat, illetve a politikai szabadságjogok érvényesülését. De ezek a jelenségek túl vannak a piac „mezőfűgő” etikájának szűkebb kérdéskörén.

2.9.3 Eszmetörténeti előzmény: a „kereskedelem szelídsége”

A piacgazdaság belső etikájáról felvázolt képünk a modern közgazdasági és etikai elméleteknél közelebb áll azoknak a XVIII. századi szerzőknek a gondolataihoz, akik a „kereskedő társadalom” „szelídségéről” értekeztek. Montesquieu híres megfogalmazásában: „szinte általános szabály: ott ahol az erkölcsök szelídek, kereskedelem is van; ahol kereskednek, ott szelídek az erkölcsök” (Montesquieu

[1749] 2000, 484). Kereskedésen (*commerce*) a kortársak – a mai szóhasználattól eltérően – nem egy gazdasági ágazatot értettek, hanem jóval tágabban mindenféle cseretevékenységet: „vagyon cseréjét, kölcsönös előnyért” (Brown [1757] 2003, 426). A fejlett, széleskörű munkamegosztáson alapuló gazdaságot ennek megfelelően illették a „kereskedő társadalom” névvel. A szelíd jelző részben az erőszaktól való tartózkodásra utalt: „a kereskedés hatása, hogy békességre indít” (Montesquieu 2000, 484). Az emberek erejüket, tehetségüket másokat szolgáló békés termelő tevékenységekben hasznosítják, ahelyett, hogy mások javait vennék el, vagy erőszakkal háborúskodnának. „Bizonyos helyes igazságérzetet terem” (485), becsületességre, az ígéretek pontos betartására készítet (Smith 1982a, 539). Ezen felül „pallérozza és szelídíti a barbár erkölcsöket” (Montesquieu 2000, 484). Az embereket „egymáshoz kapcsolja a kölcsönös hasznosság révén... Olyan erősen hat az emberek érzéseire, hogy aki gögös volt és fennhéjázó, az hirtelen alkalmazkodó lesz, meghajló és szolgálatkész. A kereskedelem révén az ember megtanul mérlegelni, megtanulja, hogy becsületes, jó modorú és körültekintő, a beszédben és cselekvésben pedig egyaránt visszafogott legyen” (Ricard 1781, 463).⁷³ Bár a *commerce douce* irodalma inkább impressziók gyűjteménye, mint a kereskedés szisztematikus értékelése, a kialakuló modern gazdasági élet lényegeként e könyv érveléséhez hasonlóan az önkéntes cserét mint az emberek közötti együttműködés formáját azonosította. Az ilyen kapcsolatok „szelídsége” a cserével járó „kölcsönös előnyből” fakad.

Korántsem arról van szó, hogy a „kereskedő társadalom” valamiféle morális utópia lenne. Egyáltalán nem tökéletességről van szó, hanem relatív előnyökről, amelyek tendenciájukban érvényesülnek a „barbársághoz”, a csere kiterjedt rendjét nélkülöző társadalomhoz képest (Montesquieu 2000, 484–85). Továbbá arról sincs szó, hogy az egész társadalmat kizárólag a csere alapjára kellene helyezni. A „kölcsönös előny” elvárása egyáltalán nem az erkölcs netovábbja, amint az ajándékozás kapcsán is hangsúlyoztuk. A keresztény és humanista szerzők is többre tartották a nagylelkű, önfeláldozó szeretetet a felebarátért vagy a politikai közösségért, mint a szigorú reciprocitást, amely „sokszor... erősködik kicsinyesen a saját érdeke mellett” (485). Ha pedig a csere logikája és vele a morálja más

⁷³ Idézi Hirschman (1982, 1465), aki a *commerce douce* tézist a modern közgazdaságtanban felelevenítette De a célja és ebből fakadóan a tárgyalásmódja eltért az ittenitől: a piacgazdasággal összefüggő erények és gyarlóságok és a tágabb társadalmi-politikai közeg kölcsönhatását vizsgálta. Lásd még Hirschman (1998).

szférákra tevődik át, ott visszásságot okoz. Így alááshatja az engedelmességet a hadseregben, a közjóért való áldozatvállalást, a személyes kapcsolatok intimitását. Amiről a „szelíd kereskedelem” tézise szól, az a csere logikájához lényegileg kapcsolódó pozitív erkölcsi tartalmak realista felismerése és értékelése.

2.10. A gazdaság kimeneti kritériumai a piacgazdaság belső etikájának fényében

Most, hogy előttünk van a piacgazdaság belső etikája, érdemes visszatérnünk a gazdaság kimeneteivel szemben támasztott hagyományos elvárásokhoz. Összeegyeztethető-e ez a belső etika a külső elvárásokkal? Három klasszikus kimeneti kritériumot vizsgálunk meg közelebbről: a Pareto-hatékonyságot, az egy főre eső jövedelem növekedését és az elosztási igazságosságot.

A *Pareto-hatékonyság* csere nélkül is megvalósulhat, de közte és a csere logikája között szoros affinitás van. Egy változás akkor Pareto-hatékony, ha annak folytán legalább egy valaki magasabb „hasznossági szintre” jut, azaz elér egy saját megítélése szerint kívánatos célt, miközben senkinek sem csökken a „hasznossága”, azaz senki nem ítéli meg úgy, hogy a változás eltávolítaná a céljaitól. Mi garantálhatja egy változás hatékony voltát? Kézenfekvő módszer, hogy ha lehetséges, akkor a változást minden érintett egyöntetű beleegyezéséhez kössük (Wicksell 1958; Buchanan 1992a). A módszer persze nem tökéletes, hiszen bárki lehet meggondolatlan vagy tájékozatlan és megbánhatja később a döntését. De még ha ilyen problémák nem is merülnek fel, a beleegyezés akkor is csak azt garantálja, hogy a Pareto-hatékonyság *ex ante*, a várakozásokban teljesül. Minthogy minden megszavazott változás valamennyire kockázatos és a dolgok rosszul is alakulhatnak, *ex post*, a változásra utólag visszatekintve az értékítélet negatív is lehet. Ugyanakkor, ha az emberekkel a beleegyezésük *nélkül* is történhetnek dolgok, a Pareto-hatékonyság esélye általában jóval kisebb lesz. Ekkor nem lesz biztosíték arra, hogy az őket érintő, de nélkülük meghozott döntésekben az ő tényleges értékítéletük is megjelenjen.

Az önkéntes csere az egyöntetű beleegyezés elvét követi. A felek döntései hatnak egymás „hasznosságára”, de éppen azzal a feltétellel, hogy ahhoz mindketten hozzájárulnak. A piacgazdaságban lebonyolódó önkéntes cserék így Pareto-hatékony változások lesznek, legalábbis az érintettek várakozásai szerint. Minél kisebbek a cserék előtt álló akadályok (a „tranzakciós költségek”), s ennek

hatására minél több kölcsönösen előnyös együttműködésre kerül sor, annál több Pareto-hatékony változás valósul meg.⁷⁴ A csere belső etikája pedig a kölcsönös előnyök mind nagyobb megvalósítását támogatja, ezért egyúttal a piacgazdaság hatékonyságát is fokozza.

Így tehát, ha a piacgazdaság „fekete dobozában” érvényre jut a kölcsönös értekeremtés belső etikája, akkor a „doboz” kimenetei nagymértékben ki fogják elégíteni a Pareto-hatékonyság kritériumát. Ha belegondolunk, a Pareto-kritérium tulajdonképpen a csere logikájának egy fontos mozzanatát ragadja meg – nincs vesztes és van nyertes –, miközben eltekint a cserekapcsolatok tágabb, összetettebb erkölcsiségétől.

Az *egy főre eső jövedelem* növekedése és a csere etikája között jóval lazább a kapcsolat, mint a Pareto-hatékonyság és a csere között. Valakinek a jövedelme növekedhet úgy is, hogy erőszakkal, manipulációval, ígéretszegéssel szerzi meg azt, vagy éppen ajándékként kapja mástól. Ezek egy ország szintjén is jelentős tételek lehetnek – a háború és a fenyegetésekkel operáló diplomácia, illetve a segélyezés formájában. Másfelől, még ha az önkéntes csere etikája érvényesül is, a megszerzett jövedelem nagyságát befolyásolhatják tőle független tényezők is. Ilyen lehet egy természeti ásványkincs (többé-kevésbé véletlen) felfedezése, az időjárás-változás vagy a fogyasztói preferenciák megváltozása a világpiacon. Mindezt nem feledve, mégis arra számíthatunk, hogy a csere etikus rendjének kibontakozása általában az egy főre eső jövedelem növekedéséhez vezet. Ha tökéletlenül is, de a jövedelemszint jelzi e rend sikeres működését. Hogy megértjük, pontosan miért, végig kell gondolnunk, mitől függ a *csere rendjében* az egyén jövedelme.

A közgazdaságtan nem a megszerzett pénzösszeg számszerű változását, hanem a „reáljövedelmet” vizsgálja, vagyis azt, amit a pénzösszegért kapni lehet. Ez összhangban van azzal, hogy a pénz értelme végső soron mindig az, hogy általános csereeszközként funkcionál. Annyit „ér”, amennyi valós jószágra elcserélhető. A nagyobb reáljövedelem tehát azt jelenti, hogy az egyén egy számára értékesebb jószágthalmazhoz juthat hozzá. A csere rendjében valakinek a reáljövedelme két okból nőhet. Az egyik lehetséges ok, hogy a korábnál többre értékelt szolgáltatásokat nyújt másoknak. Ők pedig ezt azzal honorálják, hogy több, értékesebb jószágra átváltható pénzt adnak neki cserébe. A másik elképzelhető ok, hogy az illető nem nyújt ugyan értékesebb szolgáltatást másoknak, de a meg-

⁷⁴ A Coase-tétel tulajdonképpen ezt mondja ki a nulla tranzakciós költségek szélsőséges esetére (lásd 1.7.2. szakasz).

keresett pénzéért cserébe másoktól több vagy jobb minőségű szolgáltatást kap. Emögött jellemzően az áll, hogy a kegyeiért versengők a szolgáltatásokat az igényeinek megfelelően fejlesztették tovább, vagy a ráfordításukat csökkentették – például új technológiával, munkaszervezési módszerrel, nyersanyag felfedezésével.

Ha tehát azt látjuk, hogy egy piacgazdaságban nő az átlagos reáljövedelem, akkor az annak jele, hogy az emberek összességében értékesebb szolgáltatásokat nyújtanak másoknak és értékesebb szolgáltatásokat kapnak másoktól. Ezek a változások alkalmilag bizonyos fokig bekövetkezhetnek szerencsés külső tényezők hatására is, de a hosszú távú és tartós növekedés nem valósulhat meg a munkamegosztás és a specializáció fejlődése nélkül, amit az önkéntes csere játékszabályai tesznek lehetővé és ösztönöznek. S minél inkább érvényre jut a piacgazdaságban a kölcsönös értékteremtés belső etikája, annál inkább arra számíthatunk, hogy a reáljövedelmek is növekedésnek indulnak – ha nem is ingadozás nélkül, de robusztusan és tartósan.

Eltérően a hatékonyságtól és az átlagjövedelem növekedésétől, az *elosztás igazságosságára* vonatkozó normatív kritériumok és a piacgazdaság belső etikája között alapvető feszültség van. Ennek pontos megértéséhez először is tisztán kell látnunk, hogy az önkéntes cserék rendszere a jövedelmek milyen eloszlásához vezet a társadalomban. Két hatást kell kiemelnünk: az abszolút szegénység (nyomor) csökkenését és a relatív jövedelmi viszonyok bizonytalanságát. Egyfelől az átlagjövedelem emelkedése „húzza magával” felfelé a szegények reáljövedelmét is. Történetileg a kapitalizmus legszembeszökőbb velejárója a nyomor viszszaesése és a viszonylag alacsony keresetű tömegek életszínvonalának radikális javulása volt (Maddison 2006; Deaton 2017). Ennek egyik magyarázata, hogy ha valóban az önkéntes csere elve érvényesül, akkor a szakosodáson alapuló munkamegosztásba mindenki szabadon bekapcsolódhat. Bár mindig lesznek olyan betegek, idősök és mások, akik semmilyen érdemi csereajánlatot nem tudnak tenni, a komparatív előny elve nagy erővel „szippantja be” a munkaképeseket a csere rendszerébe. A cseréhez nincs szükség arra, hogy az egyik fél bármiben jobb legyen a másiknál. Az abszolút előny helyett elég a komparatív előny, vagyis az, hogy két tevékenység közül a partneréhez képest az egyikben relatíve termelékenyebb legyen, mint a másikban. (Ricardo indokoltan nevezte ezt a törvényszerűséget a „társulás törvényének” [*law of association*]). Ráadásul a vállalkozókat arra ösztönzi egyfelől a szolgáltatásaik piacán folyó, másfelől az alkalmazottakért folytatott verseny, hogy a munkások egyéni képességeinek

egyre újabb hasznosítási módjait tárják fel. Ezért bizonyulnak újra meg újra tévesnek a XIX. század eleji angol „géprombólók”, a „ludditák” óta azok a félelmek, hogy a technológiai változás hatására emberek tömegei maradnak végleg munka nélkül. Végül, a reáljövedelmek növekedésének egy további magyarázata, hogy a munkamegosztás fejlődésével a szegények – csakúgy mint a gazdagok – a megkeresett jövedelmüket sokkal több és jobb áru-ra, szolgáltatásra cserélhetik.

Miközben a társadalomban a reáljövedelmek bizonyos fokig együtt emelkednek, az emberek közötti jövedelmi és vagyoni különbségek nőhetnek és csökkenhetnek is. A csere logikájából nem következik az „egyenlőtlenségeknek” sem a csökkenése, sem a növekedése. Sőt, kifejezetten a relatív jövedelmi mintázatok sokfélesége, változékonysága, bizonytalansága következik belőle.⁷⁵ Nem arról van szó, hogy a jövedelmek eloszlása esetleges, minden elvet nélkülöző lenne. Amint láttuk, az egyén jövedelmét az határozza meg, hogy mások mennyire értékelik a tőle kapott szolgáltatásokat. Ez egy világos és határozott elv. Ám éppen ennek az elvnek az érvényesülése zárja ki, hogy az egyenlőtlenségek valamilyen konkrét mintázata megvalósuljon. Az ugyanis, hogy ki mit tud másoknak nyújtani, számos tényező bizonytalan függvénye. Befolyásolja többek között a genetika, a nevelés, az örökölt vagyon, a saját erőfeszítések és a szerencse. Ha az együttműködés szabad, e bizonytalan tényezők is szabadon érvényesülhetnek. Ha *konkrét elosztási mintázatot* akarunk, akkor felül kell bírálunk a szabad csere révén előálló bizonytalan jövedelemeloszlást.

Gondolatkísérletként különválaszthatjuk egymástól a cserék révén megszerzett jövedelmeket és ezeknek az újraosztását valamilyen kíváncsi elosztási mintázat szerint. Elgondolhatunk egy olyan kombinációt, hogy hagyjuk a piacgazdaságot a saját belső logikája szerint működni, majd korrigáljuk a kimeneteit. A valóságban azonban az egyenlősítést célzó újraelosztás hatással lesz a cseretevékenységre. Képzeljük el, hogy mindenkinek meghatározzuk, mekkora részre jogosult a társadalom teljes jövedelmi „tortájából” és a cserékből megszerzett jövedelmét erre a szintre korrigáljuk! Ha többet keres, elveszük tőle, ha kevesebbet, kipótoljuk. Ekkor a végleges jövedelme teljesen független lesz attól, mit nyújt másoknak cserekapcsolatok keretében. Így független lesz attól is, mennyire figyel mások igényeire, milyen erőfeszítéseket tesz, milyen segítséget nyújt másoknak

⁷⁵ Az egyenlőtlenségeket rendkívül bonyolult folyamatok alakítják. Az olyan egyszerű és egyirányú változást előrejelző elméletek, mint legutóbb Pikettyé (2015), gyenge lábakon állnak és rendre cáfolódnak. A Piketty-vitáról lásd King (2017) áttekintését.

kölcsönösségi alapon. Vagyis alapvetően deformáljuk az emberek közötti együttműködés játékszabályait. Az új szabály az lesz, hogy „neked adom a szolgáltatást, amire szükséged van, te pedig beadod a közösbe a pénzt, amire a szolgáltatásért cserébe nekem szükségem lenne”, ahonnan aztán kapok egy ettől független összeget. Ezzel tulajdonképpen egyoldalú ajándékozássá alakítjuk a kapcsolatot – feltéve, hogy van hozzá motiváció. A valóságban sokkal inkább a szolgáltatás elmaradására számíthatunk. Ha pedig ezt el akarjuk kerülni, akkor a kényszer eszközével kell rávennünk az embereket arra, hogy egymásnak szolgáltatassanak. A csere logikáját s vele annak etikáját fel fogja tehát váltani az ajándékozás és – főként – a kényszer sajátos keveréke.

A cserejövodelemek teljes felülírása természetesen szélsőséges eset és a tényleges közpolitikai intézkedések valamekkora teret hagynak a cserének. De a deformálódás iránya ugyanez. Vegyük azt a példát, amikor a kormányzat a magas jövedelmű munkavállalókra többlet-jövedelemadót vet ki, amelyet azután a keveset keresőknek ad át! Ekkor a magas jövedelműek munkavállalói (csere)kapcsolatainak egy része megszűnik, mert az adóteher mellett már nem éri meg őket fenntartani,⁷⁶ más részében pedig a kormányzat kényszerítő erejére hagyatkozva – s jóval ritkábban az önkéntes nagylelkűség alapján – adót szednek be. Amilyen mértékben elszakad a végső jövedelemeloszlás a cserékkel elérttől, olyan mértékben deformálódnak a csere játékszabályai, s olyan mértékben szűkül a lehetőség, hogy a kölcsönös értékteremtés etikája érvényesüljön.

Ha meg akarjuk őrizni a cserét és a jövedelmek eloszlását is fontosnak tartjuk, egyfajta kiutat jelenthet, ha nem közvetlenül törekszünk valamilyen kimeneti mintázatra, hanem csak közvetve, a gazdaság „bemeneteinek” újraosztásával. Újraosztjuk a nevelés és a vagyoni öröklés révén szerezhető egyéni erőforrásokat, pl. a kora gyermekkori képzések, az iskoláztatás, illetve az örökségek adóztatása révén. Így valóban kevésbé deformáljuk a csere szabályait. De figyelembe kell venni, hogy a szabadon megvalósuló cserék legfontosabb céljai közé tartozik, hogy a szülők forrásokat szerezzenek a gyerekeik felneveléséhez és örökséget halmozzanak fel, szintén a gyermekeik érdekében. Vagyis ami a gyerekek szemszögéből kezdeti erőforrás a piacgazdaságban való részvételhez, az a szülők nézőpontjából a cserék révén megszerzett jövedelem felhasználása, közvetve pedig a cserélés egyik fő motivációja. Így tehát ha ezeket valamilyen társadalmi min-

⁷⁶ A kapcsolatok megszűnését korlátozza, hogy a munkaadók magasabb bruttó bérekkel, vagyis az adóteher részleges átvállalásával ösztönzik a munkavállalást.

tázat szerint újraosztjuk, bizonyos fokig szintén a csere szabályait deformáljuk.

Sokféle etikai érv szólhat a piaci jövedelmek újraosztása mellett. Ezeket itt nem tárgyaljuk. Ugyanakkor az elemzésünk rávilágít, hogy ha érvényesítünk ilyen etikai szempontot, akkor nem morálisan semleges vagy káros tevékenységek eredményeit korrigáljuk. A kölcsönös értékteremtés piacgazdaságon belüli etikájával szemben érvényesítjük az újraelosztás alternatív, a csere szempontjából külsődleges etikáját. Jelentős „morális áldozatot” hozunk tehát. S a jövedelmek minél erőteljesebb átszabását érjük el, annál nagyobb lesz ez az áldozat.

3. fejezet: Utópia vagy valóság? Érvényesül-e az együttműködés logikája a magyar vállalkozói gazdaságban?

Ha a cserekapcsolat jól működik, akkor abban a felek a kölcsönös értékkeremtés etikáját követik. Smith meghatározását a cseréről – „add nekem, amire szükségem van és megkapod, ami neked kell!” – így általánosíthatjuk: „tégy meg nekem valamit, ami segít céljaim elérésében és én megteszek neked valamit, ami téged segít abban, hogy elérd a céljaidat”. Az önkéntes csere résztvevői egyrészt korlátozzák az önzésüket: tartózkodnak attól, hogy saját céljaikat a másik fél rovására próbálják meg elérni. Másrészt aktívan segítik egymást: képességeiket és erőforrásaikat kölcsönösen egymás javára hasznosítják, miközben saját céljaikat is elérik.

De vajon mi valósul meg mindebből a valóságban? Nem az utópiák birodalmába tartozik-e az a piacgazdaság, amelyben az üzleti partnerek kooperatívan és segítőkészen viszonyulnak egymáshoz? A cserék a valóságban működhetnek rosszul is. Az együttműködés helyett a felek próbálkozhatnak sokféle önző, a másikat kihasználó stratégiával is (kényszerítéssel, csalással, ígértszegéssel stb.). A viselkedésüket jellemezheti az erkölcsi gátlások nélküli önrdek-érvényesítés, a szó tág értelmében vett „opportunizmus” (Williamson 1975). Nem realisabb-e az a kép, amely szerint a piacgazdaságot az önzés, az opportunistaviselkedés uralja?

A válaszhoz figyelembe kell vennünk, hogy az emberek együttműködőkészsége a cserében nem az emberi természetre vonatkozó optimista feltevés. Az értékkeremtő csere nem az emberi hajlamok valamiféle spontán kibontakozása, hanem mindig sajátos társadalmi játékszabályok – „intézmények” – követését feltételezi. Olyan jogi, informális és erkölcsi előírásokét, amelyek büntetik az opportunizmust és jutalmazák az együttműködést, így mindenekelőtt a magántulajdonnal és a szerződéssel kapcsolatos sokrétű játékszabályokét. Márpedig ezek nem feltétlenül léteznek, vagy ha léteznek is, nem feltétlenül működnek jól. Semmi okunk ezt ab ovo feltételezni. Éppen ellenkezőleg: amint az első fejezetben kifejtettük, a cserét támogató intézményrendszer kialakítása jelentős kihívás minden közösség számára. Ráadásul az intézményi környezet csak ösztönzi, de

nem determinálja az emberi viselkedést: az egyes személyeknek szabadságukban áll többé vagy kevésbé követni a kölcsönös értékteremtés etikáját.

Eszerint az, hogy a kooperatív vagy az opportunista viselkedés dominálja-e a cserekapcsolatokat, a cserét övező intézmények jelenlététől és funkcionális működésétől, valamint a személyes szintű erkölcsiségtől függ. Vagyis a kölcsönös értékteremtés etikája nem utópia abban az értelemben, hogy a meg tapasztalható társadalmi valóságtól radikálisan és elérhetetlenül különbözne (Kolnai 1995). A valós gazdaság elvileg többé vagy kevésbé közelíthet hozzá. De vajon a ténylegesen létező piacgazdaságok közel vagy messze vannak az ilyen értelemben vett jó működéstől? Vajon hol helyezkedik ezen a képzeletbeli skálán a magyar piacgazdaság, amely a szokásos mércék szerint nem tartozik a legfejlettebbek közé, de rendelkezik a cserét támogató alapvető intézményrendszerrel?

A puding próbája az evés, a kérdésre választ úgy kaphatunk, ha megpróbáljuk feltárni, hogy a gazdasági szereplőket egy adott közegben a kooperativitás vagy az opportunizmus jellemzi-e inkább. Egy országos reprezentatív felmérés keretében magyarországi kis- és közepes vállalkozások vezetői nyilatkoztak a más cégekhez fűződő üzleti kapcsolataikról. A kérdések fókuszában az állt, mennyire tartják megbízhatónak az üzletfeleiket. A meg tapasztalt megbízhatóság jól tükrözi az opportunistá, illetve kooperatív viselkedés jelenlétét. A cserekapcsolatban ugyanis a sikeres kooperáció mindig az egymásnak kölcsönösen tett ígéretek teljesítését jelenti. A felek elfogadják egymásnak tett üzleti ígéreteiket, megbíznak bennük, majd a várakozásuk ténylegesen igazolódik is.

Két rivális sejtést fogalmazhatunk meg. Az egyik egy makroszociológiai megközelítésen alapul. Abból indul ki, hogy a magyar polgárok „általában az embereket” nem tartják megbízhatónak. Ha az ilyenfajta bizalomhiány uralkodik egy társadalomban, az feltehetően a vállalkozások közötti viszonyokra is negatívan nyomja rá a bélyegét. A másik a csere mikroszintű közgazdasági elmélete alapján arra számít, hogy a cserekapcsolatokban akár a kedvezőtlen kulturális-társadalmi közeg ellenében is érvényre jut a megbízhatóság és a kooperatív viselkedés. Ennek oka, hogy a kölcsönös megbízhatóság megteremtése – bármilyen eszközökkel – a cserélni kívánó felek érdeke, hiszen enélkül nem juthatnak hozzá a cseréből fakadó kölcsönös előnyökhöz.

Az elemzés első lépéseként pontosítom a kooperativitás és a megbízhatóság kapcsolatát a szerződéses kapcsolatokban. Ezután a megbízhatóságra vonatkoztatva fogalmazom meg azokat a versengő hipotéziseket, amelyek a „bizalomhiány” makroszociológiai gyökerű tézisének és a megbízhatóságra törekvő

közgazdasági logikáján alapulnak. Végül, a kérdőíves felmérésből nyert adatokon ellenőrzöm, mely hipotézisek írják le jobban a vállalkozások közötti viszonyokat a magyar piacgazdaságban.

3.1. A megbízhatóság mint az együttműködés mércéje

Az, hogy a szerződő felek mennyire tartják megbízhatónak egymást, mennyire számítanak arra, hogy betartják egymásnak tett ígéreteiket, jól tükrözi, mennyire érvényesül az opportunizmus, illetve a kooperatív viselkedés a kapcsolatukban. A csere mindig – még a legegyszerűbb esetben is – ígérek cseréje. Még a legegyszerűbb „azonnali csere” esetén is kiderülhet, hogy a kapott termék – mondjuk egy megvásárolt gombóc fagylalt – nem felel meg a várakozásoknak. Minél összetettebb és időben kiterjedtebb egy tranzakció, annál jelentősebb a csere ígéreteleme. A szolgáltatás és az ellenszolgáltatás nem egy-két perc alatt adódik át, hanem időben kiterjed és elválik egymástól. A két fél közötti együttműködés csak akkor válhat valósággá, ha a felek kölcsönösen elfogadják egymásnak a *kooperációra vonatkozó ígéreteit*. Ha megbízhatónak, hitelesnek tartják, amit a másik mond. Megbízhatóság és együttműködés tehát szorosan összetartozik.

Amikor a megbízhatóságot elemezzük, fontos, hogy a szerződéses ígéret fogalmát ne értelmezzük túl szűken, jogiasan. Vannak esetek, amikor ez megfelelő: az ígéret pontosan meghatározott és az egyetlen probléma, hogy az ígéretet tevő fél nem teljesíti, amit kifejezetten felvállalt. A valóságban azonban az ígérek sokszor homályosak. Nehéz előre látni, mit is kellene a feleknek a jövőben tenniük, milyen körülmények merülnek fel, amelyekhez érdemes lenne alkalmazkodniuk (Goldberg 1976; Williamson 1979; Hart és Moore 1988). Ezért számítaniuk kell olyan, eleve nem tisztázott helyzetekre, amikor az egyik fél a másik rovására növelheti saját hasznát vagy csökkentheti veszteségét. Például egy beszállító valamilyen, nem várt nehézségre reagálhat úgy, hogy a neki kényelmesebb megoldást választja és még az előírásokon belül maradva csökkenti a terméke minőségét, amely így kevesebbet fog érni a vevőjének. Az ígéretnek ilyen esetben arra kell vonatkoznia, hogy a szerződő fél általánosságban tartózkodik attól, hogy önző módon előnyt szerezzen a másik rovására. Az ilyen ígérek sokszor informálisak, sőt ki nem mondottak, „implicitek” (Vanderberghe 2008). Ez azonban nem von le az értékükből. Egyedül az számít, a másik fél vár-e valamilyen viselkedést, feltételezi-e, hogy az be fog következni (Furubotn és Richter 2000, 156–60).

S még egy dolgot figyelembe kell vennünk. Az ígéretem gyakran nem csak arról szól, hogy nem okozok önző módon kárt a másíknak, nem „döföm hátba”, kihasználva információs vagy alkuelőnyömet. A szerződések hiányos volta miatt az igazán jól működő kapcsolatokat általában az jellemzi, hogy a felek a változó, nem várt körülményekhez való alkalmazkodás során bizonyos fokú rugalmasságot, szolidaritást, segítőkészséget mutatnak (Macneil 1983; Artz és Brush 2000). Az együttműködésből fakadó többlet általában nő, ha mindkét fél felvállalja azokat a viszonylag kis költségű erőfeszítéseket, amelyek a másik félnek jelentős hasznot hoznak. Kiderülhet például, hogy a vevőnek műszaki okokból máshogyan specifikált termékre lenne szüksége. A változtatás minimális többletköltséggel jár a beszállítónak, de elengedhetetlen a vevőnek. Fontos, hogy ilyen esetben a vevő számíthasson a partnere rugalmasságára és „jóakaratára” (Sako és Helper 1998, 388).⁷⁷

Az üzleti ígérek tehát sokfélék és gyakran összetettek. A leegyszerűsítést vállalva két alapvető kategóriába sorolhatjuk őket. Egy részük negatív, vagyis valami meg nem tételére vonatkozó ígéret: a visszaéléstől, nyereszkesztéstől való tartózkodás ígérete. A másik részük pozitív: az együttműködő- és segítőkész viselkedésre vonatkozik a cserekapcsolat folyamán. A vizsgálódás a *negatív és a pozitív ígérek megbízhatóságára* is kiterjed a vállalkozások körében.

3.2. Versengő hipotézisek a magyar vállalkozói gazdaságról

3.2.1. A „bizalomhiány” makroszociológiai hipotézise (Putnam)

Mire számíthatunk a magyar vállalkozások megbízhatóságát illetően? Két versengő hipotézist fogalmazhatunk meg. Tekintélyes szakirodalma van annak, hogy ha egy társadalmat általában a bizalom alacsony szintje jellemez, az tükröződik

⁷⁷ Alapszabályként azt mondhatjuk, akkor hatékony az ígéretet teljesíteni, ha az erőfeszítés költsége nem nagyobb, mint a másik fél belőle fakadó haszna (Cooter és Ulen 2005, 217–21). Képzeliük el egy pillanatra, hogy a felek tökéletes, minden eshetőségre felkészülő szerződést tudnak kötni! Az együttműködés várható többletét éppen akkor maximalizálnák, ha az íménti alapvetet alkalmaznák. A joggazdaságtan ezt nevezi a teljesítés melletti elköteleződés optimális mértékének (i.m. 217) vagy hatékony szerződésszegésnek (Szalai 2013, 56). Az alapszabály hangsúlyozottan csak az elemzés kiindulópontja, a tényleges szerződéses feltételek ettől eltérhetnek.

a gazdasági kapcsolatokban is. A nézet talán legismertebb szószólója Robert Putnam, aki Dél- és Észak-Itália fejlettségbeli különbségét azzal magyarázta, hogy a szűk magánszférán túli személyközi bizalom szintje eltér a két régióban (Putnam 1993; Helliwell és Putnam 1995). A magyar társadalomtudományos gondolkodásnak is jól ismert toposza a hazai társadalom „bizalomhiányos” volta (Kornai, Rose-Ackerman és Rothstein 2005; Tóth 2009), amely a feltételezések szerint a gazdasági fejlődésre is kedvezőtlenül hat (Muraközy 2012; Laki 2013).

A „bizalomhiányra” vonatkozó állítás empirikus alapját mindenekelőtt a „bizalom” nemzetközi felmérésekből vett mércéi képezik. Az egyik fontos megfigyelés, hogy az emberekkel szembeni általános bizalom szintje („lehet-e bízni az emberekben?”) jelentősen elmarad az európai átlagtól és nagyjából a régió más országaihoz hasonló (Tóth 2009). Ökonometria vizsgálatok megerősítették, hogy általában pozitív összefüggés van az így mért „általános bizalom” és a gazdasági növekedés között (Knack és Keefer 1997; Zak és Knack 2001). A bizalom nem egészen azonos azzal, hogy valakit megbízhatónak tartunk. Míg az utóbbi a jellemzett személy (várható) viselkedésére vonatkozik, az előbbiben a bizalmat szavazó saját attitűdje is benne van. Az utóbbit az ésszerű várakozáson túli, nem kalkulatív, avagy „hitbeli” elemnek is tekinthetjük (Williamson 1993; Berg, Dickhaut és McCabe 1995).

De a bizalomnak, hacsak nem teljesen „vak”, van racionális alapja is. Feltételezhetjük, hogy a megkérdezettek értelmes választ tudnak adni arra a kérdésre, miért bíznak vagy nem bíznak meg másokban. A bizalom és növekedés vizsgálata terén úttörő szerzők (Knack és Keefer 1997), a bizalom szintjét a társadalmi normákat fenntartó közösségek erősségével és az opportunizmust korlátozó társadalmi és jogi mechanizmusok fejlettségével magyarázzák (Zak és Knack 2001).⁷⁸ Ez arra utal, hogy a magasabb bizalomszint ténylegesen a magasabb megbízhatóságot jelzi, amelyet a társas játékszabályok támogatnak. Ha elfogadjuk ezt az összefüggést, arra számíthatunk, hogy az „általános bizalom” viszonylag alacsony mért értéke Magyarországon az üzleti megbízhatóság alacsony szintjében is tükröződni fog.

Egy fejlett piacgazdaságban az üzleti kapcsolatok nagy többsége olyan személyek között jön létre, akik egyébként nem ismerik túl jól egymást, nem fűzik őket össze rokoni vagy baráti szálak, nem tagjai ugyanannak a szűkebb közös-

⁷⁸ Beugelsdijk (2006) még tovább megy: azt igyekszik megmutatni, hogy az általános bizalom mutatója tulajdonképpen az intézmények valamiféle általános minőségét jelzi.

ségnek. Ezért különösen fontos kérdés, hogy az ésszerű, megalapozott bizalom ki tud-e alakulni a viszonylag személytelen kapcsolatokban (Greif 2006b). A társadalmak nem csak az általános bizalom szintjében különböznek, hanem abban is, hogy a bizalom körei mennyire szűkebbek vagy tágak (Banfield 1958; Putnam 1993). Ez összefügg azzal, hogy a megbízhatóságot támogató társas szabályok mennyire csak a szoros személyes viszonyrendszerekben működnek, vagy pedig az ezeken túlnyúló, „gyenge kötésű” (Granovetter 1973) kapcsolatokban is érvényesülnek. Úgy tűnik, hogy a magyar társadalomban a bizalom „rádiusza” kicsi: a szűkebb személyes ismeretségi körökben van elsősorban jelen (Giczi és Sik 2009). Ez arra utal, hogy az ezeken a körökön túli gazdasági kapcsolatokban a megbízhatóság különösen alacsony szintjére számíthatunk.

Ezt a sejtést erősíti, hogy a formális jogrend szempontjából fontos intézmények iránt kinyilvánított bizalom kifejezetten, a régió belüli összehasonlításban is alacsony. A képet árnyalja ugyanakkor, hogy a negatív megítélés elsősorban a politikai intézményekre vonatkozik és nagymértékben tükrözi az aktuális politikai közhangulatot (Boda 2012), míg a szerződések szempontjából legfontosabb igazságszolgáltatásba vetett bizalom szintje átlagosnak mondható (Tóth 2009). Ha pedig a szerződések bírósági kikényszeríthetőségét, az eljárások hatékonyságát nézzük, nemzetközi összehasonlításban Magyarország a vizsgálat idején kifejezetten jól állt (a Világbank *Doing Business* rangsorában 2016-ban a világon a nyolcadik volt⁷⁹) és hagyományosan fejlett polgári jogi rendszerrel rendelkezik (Pistor, Raiser és Geifer 2000). Úgy tűnik tehát, hogy a bizalom alacsony szintje egy relatíve jól működő formális igazságszolgáltatás mellett jelentkezik.

A „bizalomhiány” irodalmából kirajzolódó kép alapján egyrészt arra számíthatunk, hogy a magyar piacgazdaságban a létrejött üzleti kapcsolatok nagy részét alacsony fokú megbízhatóság jellemzi. A megbízhatóság átlagos szintje pedig nemzetközi összehasonlításban alacsony lesz.

1. hipotézis: A magyar gazdaságban az üzleti kapcsolatokban a megbízhatóság mértéke nemzetközi összehasonlításban alacsony.

Másrészt számos értékteremtő kapcsolat létre sem jön, mivel a potenciális üzletfelek nem bíznak kellően egymásban. Ha helytálló az a megfigyelés, hogy a bizalom a magyar társadalomban leginkább a szűkebb személyes körökben van jelen, akkor a hitelességet elsősorban a személyes ismeretségeken túl nehéz meg-

⁷⁹ Lásd www.doingbusiness.org/rankings (letöltve: 2018. szeptember 20.).

teremteni. Kevés ismeretlenül induló üzleti kapcsolat lesz, illetve ezekben nehezebb lesz létrehozni a hitelességet.

2. hipotézis. Kevés olyan üzleti kapcsolat van vállalkozások között, ahol a két felet közvetlenül vagy közvetve nem kötötte össze előzetesen személyes vagy üzleti ismeretség.

3. hipotézis: Azokban az üzleti kapcsolatokban, amelyek kezdetén a felek nem ismerték egymást, alacsonyabb lesz ceteris paribus a megbízhatóság megfigyelhető mértéke.

3.2.2. A „becsületes üzletember” mikroökonómiai hipotézise (Hume–Smith)

Mindig indokolt az óvatos szkepszis azokkal a magyarázatokkal szemben, amelyek egy társadalom általános, makroszintű jellemzőiből következtetnek az emberek mikroszintű viselkedésére bizonyos típusú szituációkban. A közgazdasági elemzésnek mindenképpen fel kell tennie azt a kérdést, vajon az üzleti szereplőket közvetlen körülményeik arra ösztönzik-e, hogy cserekapcsolataikban kövessék a társadalomban általánosnak tekinthető kedvezőtlen viselkedési mintákat. Vagy pedig éppen ellenkezőleg: ezeket ellensúlyozó, a viselkedésüket más irányba térítő ösztönzőkre számíthatunk. A közgazdaságtanban nagyon régen megfogalmazódott az a gondolat, hogy bizonyos feltételek mellett az utóbbi a valószínű. Adam Smith a következőképpen vélekedett:

„Ha az üzletelés gyakori, az ember nem annyira egy-egy szerződéstől remél hasznot, hanem inkább attól, hogy általában becsületesen és pontosan viselkedik. Egy körültekintő kereskedő, aki tisztában van valódi érdekével, inkább hagyná elveszni, amihez joga van, mint hogy gyanúra adjon okot...” (Smith 1982a, 539).

Az opportunista ígéretszegés egyszer kifizetődő stratégia lehet, de annak számára, aki rendszeresen üzletel, jelentős közvetett költséggel jár. Ha ugyanis kiderül róla, hogy nem megbízható, az emberek ódzkodni fognak attól, hogy cserekapcsolatra lépjenek vele. Ilyen esetben tehát annak is érdeke a megbízhatóság, aki az ígéretet teszi. Smith kortársa (és barátja), David Hume ezt részletebben kifejtette:

„Megtanulom, hogy szolgálatot nyújtsak a másiknak anélkül, hogy bármiféle tényleges szívességet nyújtanék neki; mert előre látom, hogy viszonzni fogja a szolgálatomat, arra számítva, hogy ugyanazt a jövőben is megkaphatja tőlem,

valamint abból a célból, hogy a jó szolgálatok kölcsönösségét fenntartsa velem és másokkal. És ennek megfelelően, miután én kiszolgáltam őt és birtokába került a cselekedetemből származó előnynek, ösztönözve lesz, hogy teljesítse a maga részét, előre látva annak következményeit, ha elutasítaná.” (Hume [1739] 2006, III. könyv, II. rész, 5. szakasz).

A modern közgazdasági elmélet igazat ad Smith-nek abban, hogy a tranzakciók ismétlődéséből fakadó ösztönzők „gyakori üzletelés” mellett jutnak igazán érvényre. A „gyakoriság” pedig a múltra és a jelenre is vonatkozik. *Minél több cseretranszakció van valaki mögött és minél többre számít a jövőben, jellemzően annál erősebb érdeke fűződik a megbízhatósághoz.* Hume úgy vélte, hogy ezt a logikát „a társadalom legrövidebb megtagasztalása is felfedi minden halandó előtt” (uo.). Ezzel a gyorsasággal kapcsolatban már szkeptikusabb a mai elmélet.

Ami azt az esetet illeti, amikor ugyanazzal a partnerrel ismétlődnek a tranzakciók, az ismételt játékok elmélete megerősíti, hogy a feleknek annál nagyobb eséllyel érheti meg kölcsönösen a kooperatív viselkedést választaniuk, minél nagyobb minden tranzakció után a jövőbeli folytatás valószínűsége. Ekkor egyénileg racionális lehet a kooperáció, *feltéve*, hogy a másik fél is együttműködik. A játékelmélet nyelvén: a kooperatív stratégiák Nash-egyensúlyt képezhetnek (Miller 2002). Az ismétlődés valószínűsége pedig összefügg a közös múltjukkal. Azzal, hogy mennyire köteleződtek el egymás mellett a felek: mennyire tettek korábbi tranzakcióik során olyan beruházásokat, amelyek kifejezetten a kapcsolatukhoz kötődnek és elveszítenék értéküket a kapcsolat megszakadásával (Telser 1980; Williamson 1983). Ez felvet egy „tyúk-tojás” problémát: kapcsolatspecifikus beruházást ugyanis csak akkor éri meg felvállalni, *ha* jó eséllyel a kapcsolat folytatódására lehet számítani. A megoldást sokszor a beruházások óvatos, lépésenkénti növelése jelenti. Az üzleti kapcsolatok hosszú távú jellege ezért fokozatosan alakul ki.

A más kapcsolatokból fakadó ösztönzők erőssége a piaci hírnévtől függ. Minél szélesebb körben terjed el az információ, hogy egy üzletember, illetve egy vállalkozás megbízható, annál több jövőbeli tranzakcióra számíthat és annál nagyobb a vesztenivalója. A reputáció kiépítése szintén időigényes. Nem csak azért, mert az információ terjedése lassú lehet. Hanem azért is, mert a kezdeti hiányzó vagy csekély reputáció azt jelenti, hogy az esetleges ígéretszegés kevés potenciális jövőbeli tranzakció elvesztéséhez vezet (Milgrom, North és Weingast 1990). Ezért csak gyenge biztosítékot nyújt és emiatt nehéz megnyerni egy-egy újabb

ügyfelet az üzlethez. A reputációs ösztönző *ceteris paribus* annál erősebb, minél több tranzakció van az üzletember háta mögött és minél több van még előtte.⁸⁰

Hogyan vonatkoztathatjuk ezeket az elméleti megfontolásokat a 2010-es évek magyar piacgazdaságára? Az 1990-es években, a rendszerváltás gyorsan elillanó lelkesedése után a „vállalkozó” figuráját erős gyanú övezte (Kuczi 2000; Csíste 2009). A rövid távú nyeréskedés stratégiáját látták benne dominánsnak az emberek. A felvázolt elméleti logika ezt érthetővé teszi. A vállalkozók háta mögött rövid tranzakciós múlt volt, kevés idejük volt még a reputációjuk kiépítéséhez és a jövőbeli tranzakciók nagyfokú bizonytalanságával szembesültek az egyelőre csak formálódó új piacokon. Bár a piacgazdaság formális szabályai megjelentek, a megbízhatóság mikroszintű ösztönzői kezdetben gyengék voltak. Az elmélet alapján arra számíthatunk, hogy az idő előrehaladtával ez megváltozott. A piacgazdaság alapvető intézményi rendje – minden tökéletlenségével együtt – kiépült és stabilnak bizonyult (Murrell 2008; Åslund 2012). Smith szavaival „az üzletelés gyakorivá vált”. A megbízhatóság és a kooperáció ösztönzői az üzleti múlt megnyúlásával és a tervezhető jövő meghosszabbodásával erősödtek. A piaci verseny szelekciója, ha lassan is, de egyre inkább azoknak kedvezett, akik az opportunizmus helyett a kooperáció stratégiáját választották. Ezt jelezte már a 2000-es évek elején is egy fontos empirikus megfigyelés. Ekkorra kisebb valószínűséggel maradtak életben azok a vállalatok, amelyek vezetői az 1990-es évek első felében úgy vélekedtek, hogy a normaszegő magatartás sikerre számíthat (Janky és Lengyel 2004). Miközben a piaci vállalkozók, vállalkozások megítélése a magyar társadalomban kérdőíves vizsgálatok szerint továbbra is vegyes, sőt inkább negatív (Szerb és Kocsis-Kisantal 2008), a nyilvánosságban lassú pozitív változást jeleznek a vállalkozások értéktelentését hangsúlyozó sajtótermékek (Forbes magazin⁸¹) és vállalkozói szervezetek (ÉRME Üzleti Hálózat⁸², Magyarok a piacon klub⁸³), a „start-upok” és a „kreatív ipar” divatja, illetve a kis- és középvállalkozásokat támogató közpolitikák.

A „bizalomhiány” makroszociológiai alapú hipotézisével szemben tehát megfogalmazhatjuk a „becsületes üzletember” Hume–Smith-féle alternatív hipotézisét, amely a megbízhatóság mikroszintű logikájából indul ki.

⁸⁰ Másfelől a már létrejött reputáció sem ad biztosítékot, ha a jövőbeli tranzakciók valami oknál fogva már nem képviselnek nagy értéket egy vállalkozónak. (Például nyugdíjba készül, vagy a terméke elavulására számít.)

⁸¹ <https://forbes.hu/> (Letöltve: 2020. augusztus 18.)

⁸² <http://ermehalo.hu/> (Letöltve: 2020. augusztus 18.)

⁸³ <https://mapiklub.hu/> (Letöltve: 2020. augusztus 18.)

1/A. hipotézis: A magyar gazdaságban az üzleti kapcsolatokban a megbízhatóság mértéke nemzetközi összehasonlításban nem alacsony.

A mikroökonómiai okfejtés a meglévő személyes kapcsolatoktól függetlenül is a megbízhatóság kiépülését jelzi előre. Ezért arra számíthatunk, hogy:

2/A. hipotézis: Sok olyan üzleti kapcsolat van vállalkozások között, ahol a két felet közvetlenül vagy közvetve nem kötötte össze előzetesen személyes vagy üzleti ismeretség.

3/A. hipotézis: Azokban az üzleti kapcsolatokban, amelyek kezdetén a felek nem ismerték egymást, nem lesz alacsonyabb ceteris paribus a megbízhatóság megfigyelhető mértéke.

3.3. Megbízhatóság a magyar vállalkozások üzleti kapcsolataiban

3.3.1. A kérdőíves felmérés

A hipotézisek vizsgálatához magyarországi kis és közepes cégek vezetőit kérdeztük a más vállalkozásokhoz fűződő üzleti kapcsolataik tapasztalatairól. Az adatok a gazdaság cserekapcsolatainak egy sajátos körére: a vállalkozások közötti szerződéses kapcsolatokra vonatkoznak és nem terjednek ki sem a cégek és magánszemélyek közötti tranzakciókra, sem a cégek és alkalmazottaik közötti szerződéses viszonyokra. De e korlátok mellett is fontos betekintést engednek a piaccgazdaság működésébe.

Kérdőívből nyert adataink elsősorban a cégvezetők szubjektív vélekedésére vonatkoznak üzletfelek megbízhatóságáról. Ez tükrözi, hogy az együttműködési ígéretek teljesülésének vagy megszegésének végső kritériuma az ígéretet kapó fél szubjektív értékelése. Emellett gyűjtöttünk adatokat a vállalkozások viselkedéséről is, amely az üzletfelekbe vetett bizalom jelenlétére vagy hiányára utal. Rákérdeztünk, mennyire hajlandók fizetési haladékot adni vevőiknek a teljesítés után. A nagyobb fizetési haladék feltételezésünk szerint az üzletfél nagyobb fokú megbízhatóságát tükrözi (vö. Johnson, McMillan és Woodruff 2002). Ezenkívül, amint a hipotéziseink is indokolják, megvizsgáltuk, hogy a cégek kikkel és milyen előzmények után vágtak bele új üzleti kapcsolatokba. Ez jelzi, hogy az üzleti megbízhatóság mennyire tudott kialakulni az előzetes személyes ismeretségek biztosítékai nélkül.

Egy 2016 májusában lezajlott országos kérdőíves adatfelvétel keretében 5–250 főt foglalkoztató, nem mezőgazdasági⁸⁴ vállalkozások vezetőit kérdeztük meg. A cél az volt, hogy reprezentatív képet nyújtsunk a magyar vállalkozások e széles köréről. A mintavétel alapját két, vállalkozásokat tartalmazó adatbázis képezte: a Központi Statisztikai Hivatal Gazdasági Szervezetek Regisztere (GSZR), továbbá az EU-s társfinanszírozású pályázatokon nyertes cégeket tartalmazó Egységes Monitoring és Információs Rendszer (EMIR). Bár az EMIR bevonását eredetileg a kérdőív egy másik, EU-támogatásokkal kapcsolatos kérdésblokkja indokolta, ez az adatbázis arra is alkalmasnak bizonyult, hogy a GSZR hiányosságait pótolja. Így tulajdonképpen teljesebb képet kaptunk a magyar vállalkozások populációjáról, mintha csak a KSH regiszterét használtuk volna. A 391 elemű minta egyik felét a GSZR⁸⁵, másik felét az EMIR-adatbázisból vettük.⁸⁶

Kiküszöbölendő az EU-pályázatokon nyertes cégek felülreprezentáltságából fakadó esetleges torzításokat, a mintát súlyoztuk a nyertes/nem nyertes státusz, valamint – mivel a nyertes és nem nyertes cégek ágazati besorolása jelentősen eltért – az ágazati besorolás szerint is. A vállalatok méretét illetően a mintában a kis- és a középvállalkozások (36%, illetve 6%) némileg felülreprezentáltak voltak a mikrovállalkozásokhoz (58%) képest, miközben a minta jól tükrözte a populáció ágazatok és régiók közötti eloszlását.⁸⁷

A kérdőív a vállalkozás egy beszállítójával és egy megrendelőjével fennálló kapcsolatáról tartalmazott részletes kérdéseket. Biztosítandó, hogy az üzleti kapcsolatok minél szélesebb körét fedjük le, Johnson és munkatársai (2002) módszerét követve a mintát két részre osztottuk. A minta véletlenszerűen kiválasztott egyik felében a vállalkozásokat arra kértük, hogy a legrégebbi megrendelőjükkel és beszállítójukkal folytatott kapcsolatukról számoljanak be, a másik felében szereplőket pedig a legújabb partnereikről kérdeztük. A mintába került üzleti kapcsolatok „életkora” így az egy hónaposnál is újabbaktól a 20 évnél régebbiekig terjedt (1. ábra). Összesen 782 üzleti kapcsolatról (391 cég * 2 üzletfél) szereztünk információt.

⁸⁴ Az adatfelvétel kívülről adott korlátai nem tették lehetővé mezőgazdasági cégek bevonását a mintába.

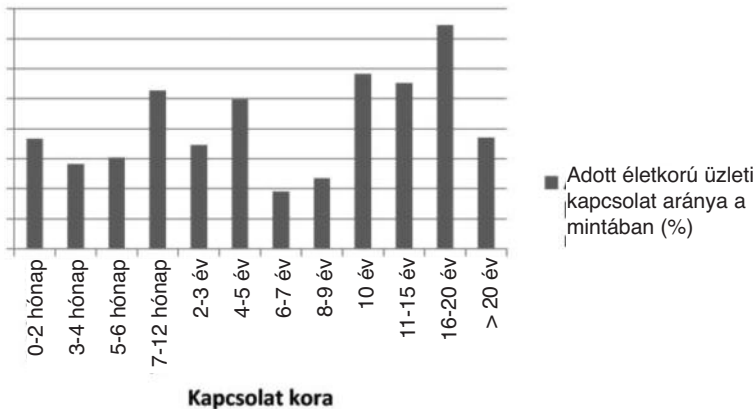
⁸⁵ Eredetileg a GSZR-ben is szerepeltek EU-támogatást elnyerő vállalkozások. A duplikációt elkerülendő, ezeket töröltük, és csak az EMIR-ben szerepeltettük.

⁸⁶ A mintavételi részleteit lásd: A. Függelék 26. táblázat.

⁸⁷ Lásd A. Függelék, 27–29. táblázat.

A minta nem terjed ki azokra a lehetséges üzleti kapcsolatokra, amelyek létre sem jöttek. Nem tudjuk, milyen sok üzlet nem kötött meg azért, mert eleve a megbízhatóság minimumát sem sikerült létrehozni. Az adataink tehát a *végül is létrejött* kapcsolatokban vizsgálják a megbízhatóság jelenlétét. Ugyanakkor a kapcsolatok előzményeire vonatkozó kérdéseink közvetve arról is adnak némi információt, mennyire lehetett nehéz eleve megteremteni a bizalmat. Ha az látjuk, hogy sok jól működő kapcsolat indult előzetes ismeretség, közvetítés nélkül, az arra utal, hogy a kezdeti minimális bizalom megteremtésének nincsenek nehezen teljesíthető előfeltételei.

1. ábra. Az üzleti kapcsolatok eloszlása a mintában a kapcsolat életkora szerint.



Az adatok a magyar kis és közepes vállalkozások üzleti kapcsolatainak széles skáláját fogják át. A kérdőív tanúsága szerint a vizsgált partnerek körében a magyar magántulajdonú, Magyarországon működő kis- és közepes vállalatok dominálnak, de nagyobb, magyar állami és külföldi tulajdonú, illetve külföldön működő partnerek is bekerültek a mintába.⁸⁸ Az országon belüli üzleti kapcsolatokon belül közel ugyanakkora részt tettek ki a helyi, a megyén belüli és a megyehatárokon túlnyúló viszonyok.⁸⁹

⁸⁸ Lásd A. Függelék, 30. táblázat.

⁸⁹ Lásd A. Függelék, 32. táblázat.

3.3.2. A megbízhatóság mércéi a létező üzleti kapcsolatokban

A megkérdezett cégvezetők a két üzletfelük megbízhatóságát értékelték. Kétféle módszertant alkalmaztunk. Egyrészt az üzletfél megbízhatóságára vonatkozó állításokat adtunk meg és megkérdeztük, mennyire jellemzők ezek a szóban forgó kapcsolatra (Sako és Helper 1998; Zaheer, McEvily és Perrone 1998; Poppo és Zenger 2002). Az állításokat úgy fogalmaztuk meg, hogy a negatív és a pozitív ígéretek megbízhatóságát is megragadják, továbbá lehetővé tegyék az összehasonlítást Sako (1998), valamint Sako és Helper (1998) nemzetközi eredményeivel, akik részletesen közölnek a mieinkkel összevethető adatokat. A három állítás, amelyet négyfokozatú skálán kellett értékelni, a következő volt:

Negatív ígélet megbízhatósága (inverz mérce):

Az üzletfelem kihasználja a lehetőséget, ha az én rovásomra növelheti a profitját. (1= egyáltalán nem jellemző, 2= inkább nem jellemző, 3= inkább jellemző, 4= teljesen jellemző)

Pozitív ígélet megbízhatósága:

Az üzletfelem ígéreteire nyugodtan ráhagyatkozhatok. (1–4)

Az üzletfelem nagyon együttműködő és segítőkész, ha nehézségeim adódnak. (1–4)

Bár a közgazdaságtan általában idegenkedik attól, hogy kemény adatok helyett vélekedéseket elemezzen, ez ebben az esetben elméletileg indokolt és a szerződéses kapcsolatok elemzésében a módszer elfogadott és elterjedt (Hendley és Murrell 2003; Schepker és mtsai. 2014). A percepciók természetesen lehetnek tévesek, de létezik egy komoly közgazdasági érv a széleskörű tévedések feltételezése ellen: a piaci verseny erős ösztönzőket ad az üzleti kapcsolatok szempontjából fontos, esetleges téves nézetek korrekciójához (Glaeser 2010).

A megbízhatóságot emellett megpróbáltuk objektív mutatóval is megragadni. Johnson és munkatársai (2002) javaslatát követve a megrendelőkhöz fűződő kapcsolatokban rákérdeztünk a partnernek nyújtott fizetési haladék nagyságára. Ha a szállító cég a teljesítés után több-kevesebb időt hagy a számla kiegyenlítésére, azzal lényegében kereskedelmi hitelt (*trade credit*) nyújt a vevőnek. Ez feltételezi, hogy bízik abban, hogy fizetni is fog. Johnson és szerzőtársai szerint a kereskedelmi hitel jelenléte, illetve aránya a teljes áron belül jó mércéje az üzleti megbízhatóságnak. A mutatónak ugyanakkor korlátai vannak: (1) a szerződéses ígéreteknek csak egy kis szeletét (a fizetés időpontjára vonatkozót) ragadja meg;

és (2) a hitelességet „zajosan” méri, mivel a fizetési haladék más tényezőktől (például kockázatmentesítéstől, likviditási korlátoktól) is függ, sőt bizonyos esetekben a késői fizetés a megrendelő várakozásai ellenére történik, ami éppen a megbízhatóság hiányának a jele. Továbbá inkább csak a megbízhatóság negatív mozzanatára (az opportunizmus hiányára) utal, s kevésbé a pozitívra (az együttműködő- és segítőkészségre). A mérce fő erénye, hogy lehetővé teszi az összehasonlítást más közép- és kelet-európai országokkal. A mutató három verzióját képeztük: (1) kereskedelmi hitel léte (igen/nem); (2) kereskedelmi hitel aránya a vételárból; (3) 7 napon túli kereskedelmi hitel aránya a vételárból.

3.3.3. A megbízhatóság mértéke nemzetközi összehasonlításban

Milyen szintű megbízhatóságot tapasztalnak a magyar kis- és közepes vállalkozások más cégekhez fűződő üzleti kapcsolataikban? Mindhárom szubjektív percepción alapuló mutató szerint a cégvezetők kb. 40 százaléka „teljesen”, 80-90 százaléka pedig „teljesen” vagy „inkább igen” megbízik üzletfele ígéreteiben (1. táblázat).

1. táblázat. Együttműködési ígéretek megbízhatósága a magyar kkv-k üzleti kapcsolataiban

	Negatív ígélet		Pozitív ígélet			
	„növeli rovásomra a profitját, ha teheti”*		„együttműködő és segítőkész”		„nyugodtan ráhagyatkozhatok”	
Mennyire jellemző az adott kapcsolatban?	Százalék	N	Százalék	N	Százalék	N
egyáltalán nem (1)	46,7%	329	5,3%	38	3,3%	24
inkább nem (2)	31,3%	220	10,5%	75	7,5%	54
inkább igen (3)	12,3%	87	48,3%	345	50,0%	358
teljesen (4)	9,6%	68	36,0%	257	39,1%	280
Összesen	100,0	703	100,0	716	100,0	715
n.a.		79		67		67
Átlagos értékelések (1–4 skálán)	1,85		3,15		3,25	

* Az alacsonyabb értékek jelzik a nagyobb megbízhatóságot.

A vastagon szedett értékek jelzik a megbízhatóság jelenlétét.

A nemzetközi összehasonlítást nehezíti, hogy Sako (1998) és Sako és Helper (1998) eredményei csak autóiipari beszállítókra vonatkoznak, az általunk használt 1–4 helyett 1–5 skálán alapulnak és a szerzők nem közölték a válaszok teljes eloszlását. Az összehasonlítást elősegítendő külön megvizsgáltuk a magyar ipari kkv-k azon üzleti kapcsolatait, amelyek külföldi tulajdonú és nagy (legalább 100 főt foglalkoztató) cégekhez fűzik őket. A negatív ígéretek teljesülését illetően a külföldi esetekben az 1-5 skálán 1, 2 vagy 3-at választók részarányát ismertük és ezt vetettük össze a magyar mintán 1 vagy 2-t választókkal. Tehát a magyaroknál alkalmaztunk szigorúbb kritériumot. Még így is azt látjuk, hogy mind a teljes mintán, mind az ipari beszállítói részmintán belül magasabb azoknak az aránya, akik megbízhatónak tartják az üzletfeleiket, mint bármely másik országban (2. táblázat). Ha pedig az átlagos értékelést nézzük, azt találjuk, hogy a magyar érték a japán és az amerikai között helyezkedik el.

A pozitív ígéretek közül az együttműködő- és segítőkészséget vizsgálta Sako és Helper. Itt is a magyar cégekkel voltunk szigorúbbak: csak a 4-es választ adókat hasonlítottuk össze a 4 vagy 5-öt választó külföldiekkel. Ez esetben a magyar értékek alacsonyabbak. Ugyanakkor az átlagos magyar értékelés a japán és az amerikai szintet is jelentősen meghaladja. Ennek oka, hogy a magyarok közül nagyon sokan gondolták úgy, hogy a másik fél – ha nem is „teljesen” (4), de – „inkább” (3) megbízható, mint nem.

A kirajzolódó kép nem erősíti meg, hogy a magyar vállalkozások üzleti kapcsolataiban kevésbé alakulna ki a megbízhatóság, mint más, fejlettebb gazdaságú országokban. Nem igazolódott a „bizalomhiány” makroszociológiai gyökerű hipotézise (1. hipotézis). Éppen ellenkezőleg: kevés olyan kapcsolatot találunk, ahol a cégek nem bíznak meg partnereikben. A megbízhatóság átlagos szubjektív értékelése ennek megfelelően magas. Ez a Hume–Smith-féle hipotézis (1/A) mellett szól, amely a megbízhatósághoz fűződő erős egyéni érdek érvényesülését hangsúlyozza egy stabil piacgazdaságban.

**2. táblázat. Érzékelt megbízhatóság az üzleti kapcsolatokban:
magyar és külföldi minták összevetése**

	Magyar cégek		Autóipari beszállítók (Sako 1998; Sako – Helper 1998)				
	Összes kkv összes üzleti kapcsolata	Ipari cégek üzleti kapcsolatai külföldi tulajdonú, nagy cégekkel	Japán	USA	Nagy- Britannia	Német- ország	Olasz-, Spanyol-, Francia- ország
Kapcsolatok hány %-ában teljesül a negatív ígéret? (1-4 skálán: 1, 2 válaszok; 1-5 skálán: 1, 2, 3 válaszok)	78,0%	83,1%	76,1%	44,1%	67,5%	74,0%	74,0%
Válaszok átlaga (1-5 skálán)*.+	2,13	2,25	1,90	2,87			
Kapcsolatok hány %-ában teljesül a pozitív ígéret (együttműködő-készség)? (1-4 skálán: 4 válasz; 1-5 skálán: 4, 5 válaszok)	36,0%	25,0%	38,8%	37,24%	42,5%	50,0%	64,0%
Válaszok átlaga (1-5 skálán)*.++	3,88	3,77	3,17	3,02			

* Az 1–4 skála átszámítása 1-5 skálára: 1=1, 2=7/3, 3=11/3, 4=5 (Card 2012: 148).

*Az „1” érték jelzi a negatív ígérettel kapcsolatos megbízhatóság legnagyobb, az „5” a legkisebb mértékét, mivel a kérdés az opportunizmus jelenlétére vonatkozott – lásd az 1. táblázatot.

** Az „1” érték jelzi a pozitív ígérettel kapcsolatos megbízhatóság legkisebb, az „5” a legnagyobb mértékét, mivel a kérdés az együttműködő- és segítőkészségre vonatkozott – lásd az 1. táblázatot.

A nagyobb megbízhatóságot tükrözi feltevésünk szerint a jelentősebb fizetési haladék. Bármilyen mértékű fizetési haladékot a teljesítést követően (tehát akár egy napot is az ár 1%-ára) a válaszadók 80 százaléka adott a megrendelőjének. A teljesítést követően fizetendő összeg átlagos aránya 74 százalék volt, a 7 napon túli arány pedig 68 százalék (3. táblázat).

Johnson és szerzőtársai (2002) 7-270 főt foglalkoztató, magántulajdonú ipari vállalatok körében vizsgálták a fizetési szokásokat Közép- és Kelet-Európában. A 3. táblázatban a teljes magyar mintát és a kizárólag magántulajdonú, ipari cégek almintáját is összevetjük az eredményeikkel. A magyarországi adatok kedvezőbbek a régiós átlagnál és viszonylag közel állnak a Szlovákiában és Lengyelországban a 2000-es évek elején megfigyeltekhez. Ez arra utal,⁹⁰ hogy a magyar vállalkozók üzleti kapcsolataiban a megbízhatóság szintje hasonló, mint a velünk egyező fejlettségű szomszédos országokban.

⁹⁰ Persze az utóbbi két országban azóta változhatott a helyzet. Ha a Smith-Hume hipotézis helyes, azóta vélhetően tovább javult.

3. táblázat. Kereskedelmi hitel Magyarországon
s más közép- és kelet-európai országokban

	Magyar- ország (N=350)	Magyar- ország: ipari magán- cégek (N=102)	Közép- és Kelet- Európa* - átlag	Szlovákia	Lengyel- ország	Románia	Orosz- ország	Ukrajna
Volt kereskedelmi hitel	80%	84%	70%	77%	85%	62%	27%	63%
Mekkora a vételár... teljesítést követően fizetendő része?	74%	79%	61%	70%	84%	49%	38%	11%
...teljesítés után 7 nappal vagy később fizetendő része?	68%	75%	46%	57%	72%	28%	18%	3%

Forrás: saját adatbázis és Johnson és szerzőtársai (2002) 2. táblázat.

* A táblázatban szereplő országok átlaga Magyarország nélkül.

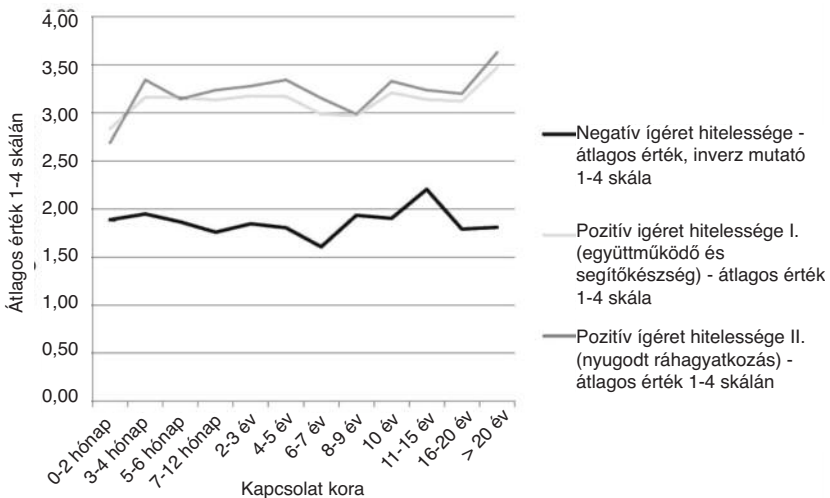
A pontosabb nemzetközi összehasonlításhoz közös adatfelvétellel és az adatok együttes elemzésére lenne szükség. Mindenesetre az elérhető statisztikák egyszerű összevetése nem erősíti meg, hogy a magyar vállalkozók körében a megbízhatóság szintje lényegesen elmaradna a hasonló vagy magasabb fejlettségű gazdaságokétól. Ha csak önmagukban a hazai adatokat nézzük, akkor is azt látjuk, hogy a létező üzleti kapcsolatoknak csak kis részében hiányzik vagy gyenge a megbízhatóság.

3.3.4. A megbízhatóság kialakulása: sebesség és előzmények

A mintánkban szereplő üzleti kapcsolatok átlagos kora 8,75 év. Bár a vállalkozások felét a legújabb partnereiről kérdeztük, az átlag ezek körében is 3,63 év volt és csak kevesen említettek 1 évesnél frissebb kapcsolatokat. A megfigyeléseink így első-sorban a bejáratott, kipróbált üzletfelek közötti viszonyokról tájékoztatnak. Elképzelhető, hogy az igazi probléma nem a megbízhatóság alacsony szintje a már működő kapcsolatokban, hanem az, hogy a bizalom csak nehezen alakul ki. Egyrészt a kapcsolat kezdete után sokáig tart a megbízhatóság megfigyelt átlagos szintjének elérése. Másrészt, nem vagy csak ritkán alakul ki a megbízható viselkedés, ha előzetesen hiányzik az azt támogató személyes vagy üzleti ismeretség, tapasztalat.

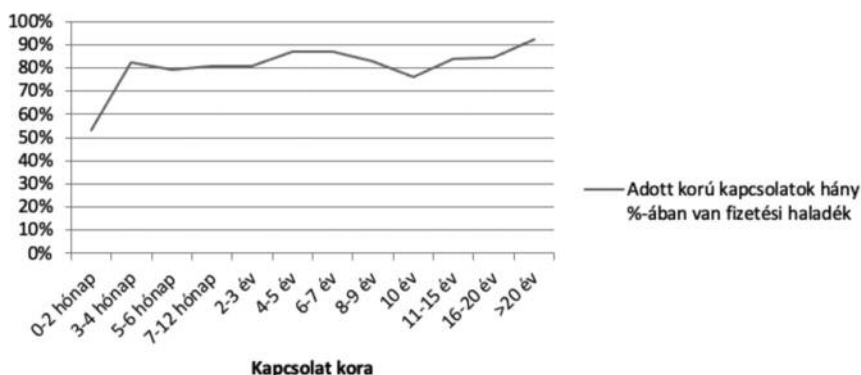
Hogyan változik a megbízhatóság érzékelt szintje a kapcsolat korával? Amint a 2. ábráról leolvashatjuk, a negatív ígéretek teljesülését a kapcsolat korától függetlenül ítélik meg a vállalkozók. Ez arra utal, hogy a cégek még a kapcsolat megkezdése előtt igyekeznek kiszűrni a potenciális opportunistákat és ez általában sikerül is nekik. Ezzel ellentétben a pozitív ígéretek érzékelt megbízhatósága a legfrissebb, 0–2 hónapos kapcsolatokban viszonylag alacsony, majd gyorsan, már 3–4 hónap alatt „szintet ugrik” (a továbbélő kapcsolatokban) és a későbbiekben nagyjából megtartja ezt a magas szintjét. Hasonló dinamikáról tanúskodik a kereskedelmi hitel gyakorisága is: a 2. hónap után meredeken nő azoknak a kapcsolatoknak az aránya, amelyekben a vállalkozások fizetési haladékat adnak a vevőjüknek, majd pedig az arány nagyjából szinten marad (3. ábra).⁹¹ A megfigyelések egy lehetséges magyarázata, hogy az üzletfelek általában 1-2 hónap alatt találják rá a kooperáció magasabb szintjét biztosító (Nash-egyensúlyi) stratégia-párokra.

2. ábra. Az egyes megbízhatósági mércék átlagos értékei a kapcsolat kora szerint



⁹¹ Hasonló eredményre jutunk, ha a fizetési haladék jelenléte (igen/nem) helyett annak százalékos arányát vesszük. Mivel ez az arány csak kevés esetben (14%) van 0 és 100 között, a továbbiakban az egyszerűség kedvéért a fizetési haladék jelenlétének változóját használjuk. Az eredmény összecseng Johnson és szerzőtársainak (2002) azon megfigyelésével, hogy a bizalom gyorsan, 1-2 hónapon belül létrejön az üzleti kapcsolatokban.

3. ábra. Azoknak a kapcsolatoknak az aránya, amelyekben a vevő a vételár egy részét vagy egészét a teljesítést követően fizeti ki, a kapcsolat korának függvényében.



Milyen arányban vágtak bele ismeretlenül a vállalkozások a jelenleg is létező üzleti kapcsolataikba? A cégvezetőktől megkérdeztük, miként kerültek kapcsolatba a legrégebbi, illetve legújabb megrendelőjükkel és beszállítójukkal. A személyes ismeretségeken keresztül kevés, mindössze 6 százaléknyi üzleti viszony kezdődött, ami a magán- és az üzleti szféra nagyfokú elkülönülését jelzi. Több mint a felüknél történt az első kapcsolatfelvétel üzleti ismeretségen vagy közvetítőn keresztül, míg mindenfajta ismeretség nélkül indult a vizsgált kapcsolatok 42 százaléka. Ez ugyan nem jelenti azt, hogy a kapcsolatfelvétel után ne tájékozódniának kapcsolataikon keresztül a potenciális üzletfélről (erről nincs információ), mégis jelzi, hogy a cégek széles körben hajlandók átlépni a személyes kapcsolati hálójukon. A közép- és kelet-európai mintával összevetve is viszonylag magas ez utóbbi arány, csak a lengyel cégek körében volt magasabb (4. táblázat).⁹² A bizalom szűk rádiuszát, illetve az üzleti megbízhatóság széles körű (önérdek alapú) megteremthetőségét állító alternatív hipotézisek (2. és 2/A) közül az utóbbi nyert megerősítést.

⁹² Bár a relatíve magas magyar érték oka részben lehet a régiós adatfelvétel óta eltelt másfél évtized, amelynek során a piacgazdaság megszilárdult.

4. táblázat. A kapcsolatfelvétel alapja Magyarországon
és más közép- és kelet-európai országokban

Kapcsolat előzménye	Magyar- ország (N=705)	Magyar- ország: ipari magán- cégek (N=100)	Közép- és Kelet- Európa* - átlag	Szlovákia	Lengyel- ország	Románia	Orosz- ország	Ukrajna
Személyes (rokoni-baráti) kapcsolat	6,1%	3,6%	17,4%	13,0%	7,0%	30,6%	20,0%	13,6%
Üzleti ismeretség, ajánlás	51,9%	53,7%	45,1%	48,1%	43,6%	35,8%	43,2%	73,7%
Anonimitás: előzetes ismeretség hiánya	42,0%	42,7%	37,5%	38,9%	49,4%	33,6%	36,8%	12,7%

Forrás: saját adatbázis és Johnson et al. (2002) 2. táblázat.

* A táblázatban szereplő országok átlaga Magyarország nélkül.

Még ha igaz is, hogy a piaci szereplők sok üzletbe előzetes ismeretség nélkül vágnak bele, elképzelhető, hogy ezekben a kapcsolatokban kevésbé bíznak a kapott üzleti ígérek teljesülésében. De valóban megnehezíti-e az előzetes ismeretség hiánya a megbízhatóság kialakulását? Regressziós elemzéssel vizsgáltuk, hogyan függ össze az előzetes ismeretség hiánya a negatív ígéret és a pozitív ígéret megbízhatóságával, illetve a fizetési haladék jelenlétével. A pozitív ígéretet megragadó két kérdést főkomponensben vontuk össze és így vizsgáltuk, elkülönítve a negatív ígérettel kapcsolatos kérdéstől.⁹³ Amint az 5. táblázatból kitűnik, sem a negatív, sem a pozitív ígérek érzékelt megbízhatósága nem kimutathatóan kisebb azokban a kapcsolatokban, amelyek előzetes ismeretség és közvetítés nélkül kezdődtek. Ugyanakkor a cégek kisebb valószínűséggel adnak a teljesítés után fizetési haladékot az előzetesen nem ismert megrendelőiknek. Ez az utóbbi összefüggés akkor is érvényes marad, ha kiszűrjük a vállalkozás és partnere egyéb ismérveit, amelyek potenciálisan befolyásolhatják a megbízhatóság mértékét. Az átlagos marginális hatást kiszámítva azt találjuk, hogy a mintában át-

⁹³ A főkomponens-elemzés megerősítette a pozitív aspektus két mércéje közötti szoros kapcsolatot: mindkét változó varianciájából (így a teljes varianciából is) 84,1%-ot őrzött meg az első főkomponens. A főkomponens-elemzést a három változóra elvégezve csak a teljes variancia 57,4%-a őrződött meg, és a negatív aspektust megragadó változó komunalitása mindössze 0,104 volt.

lagosan 16 százalékponttal csökkenti a haladék nyújtásának valószínűségét, ha az üzletfelek teljesen ismeretlenül léptek üzleti kapcsolatra egymással. Részben igazolást nyert tehát az a hipotézisünk (3.), hogy az ismeretlenül kezdődő kapcsolatokban nehezebb megteremteni az üzleti bizalmat.

5. táblázat. Az előzetes ismeretség hiányának hatása az üzletfél megbízhatóságára – regressziós becslések

Függő változó:	Negatív ígéret teljesülése (inverz mérce)		Pozitív ígéret teljesülése (főkomponens)		Vevőnek nyújtott fizetési haladék (I/N)	
	(1) (Ordinális logit)	(2) (Ordinális logit)	(3) (OLS)	(4) (OLS)	(5) (Logit)	(6) (Logit)
Üzletfél beszállító (nem vevő)	-0,41 (0,12)	-0,04 (0,17)	-0,17** (0,07)	-0,14** (0,07)	-	-
Kapcsolat két hónapnál régebbi	-0,02 (0,39)	-0,04 (0,52)	0,51** (0,22)	0,46** (0,24)	1,13** (0,48) dy/dx=0,16	0,25 (0,76) dy/dx=0,02
Előzetes ismeretség hiánya	-0,22 (0,18)	-0,28 (0,22)	-0,10 (0,09)	0,05 (0,11)	-1,05*** (0,37) dy/dx=-0,15	-1,71** (0,75) dy/dx=-0,16
Kontrollváltozók: Vállalkozás jellemzői Üzletfél jellemzői	Nem Nem	Igen Igen	Nem Nem	Igen Igen	Nem Nem	Igen Igen
Küszöb negatív ígéret hitelessége = 1	-0,29 (0,41)	-2,11* (1,19)				
=2	1,12*** (0,42)	0,47 (1,17)				
=3	2,11*** (0,45)	0,74 (1,16)				
N	629	501	627	505	313	232
Wald χ^2	1,71	76,05			14,53	66,51
Prob> χ^2	0,64	0,00			0,00	0,00
Pseudo-R ²	0,002	0,073			0,068	0,402
R ²			0,027	0,232		
F			4,23	2,60		
Prob>F			0,006	0,000		

A táblázatban a számértékek a becsült együttthatók, zárójelben a sztenderd hibák, illetve külön megadva az átlagos marginális hatások (dy/dx). A regressziós modellek megfelelnek a függő változók jellegének. A negatív ígélet hitelességének mércéje 1–4 ordinális skálán mért változó; az ordinális logit modellek azt feltételezik, hogy a magyarázó változók hatása a skála bármely két lépcsőfoka között azonos (a becslést multinomiális logittal is elvégeztük, amely nem él ezzel a megszorító feltetéssel és hasonló eredményeket kaptunk). Az OLS modellek megfelelnek a pozitív ígélet teljesülését mérő főkomponens folytonos változó jellegének, a logit modellek pedig a fizetési haladék bináris változójának. A becslési hibákat a vállalatok szintjén klasztereztük. Kontrollváltozók: (1) megkérdezett vállalkozás jellemzői: alkalmazotti létszám, cég kora, ágazat, régió, székhely településtípusa, cégvezető felsőfokú végzettsége, min. 10% állami tulajdonos, min. 10% külföldi tulajdonos, export aránya, pályázott EU-forrásra, nyert EU-forrást; (2) üzletfél jellemzői: alkalmazotti létszám, többségi tulajdonos (magyar magán, magyar állami, külföldi), ágazat, földrajzi távolság (ugyanaz a település, ugyanaz a megye, másik megye, külföld).

3.4. Következtetések: az együttműködés valósága

Megbízható együttműködő partnerei-e egymásnak a magyarországi vállalkozók, vagy opportunista stratégiákat követnek? Teljesítik egymásnak tett üzleti ígéreteiket, vagy kiszúrnak egymással? A „bizalomhiányos” magyar társadalomról kialakult kép alapján negatív válaszokra számíthatunk. Eredményeink nem igazolják ezt a pesszimista hipotézist, sőt inkább ellentétesek vele. A cégvezetők túlnyomó többsége „inkább” vagy „teljesen” megbízik üzletfelei ígéreteiben, a „teljesen” bízók aránya pedig eléri a negyven százalékot. Bár az összehasonlítás más országokkal komoly korlátokba ütközik, az elérhető adatok nem támasztják alá, hogy a magyar cégek megbízhatósága kirívóan alacsony lenne. Ellenkezőleg: egyes adatok szerint a szlovák és lengyel szintnek megfelelő; más módszerrel vizsgálva pedig nem marad el a legfejlettebb gazdaságok megfigyeléseitől.

Adataink arra utalnak, hogy a kooperatív viselkedés és azt ezt tükröző megbízhatóság viszonylag gyorsan kialakul a vállalkozások között. A három hónaposnál fiatalabb kapcsolatokban figyelhetjük csak meg alacsonyabb szintjét. Ha a kapcsolat „túléli” ezt az időszakot, a mértéke már nem változik számottevően. A létező üzleti relációk keresztmetszeti vizsgálatának korlátja, hogy a létre nem jövő, illetve a megszűnő kapcsolatokról nem nyújt információt. Bár nem tudjuk, hány kapcsolat nem jön létre vagy szűnik meg a bizalom hiánya miatt, adataink közvetve arra utalnak, hogy a kooperáció kialakítása „nulláról” széles körben lehetséges. A megfigyelt üzleti kapcsolatoknak ugyanis jelentős hányada (42%-a)

előzetes – közvetlen vagy közvetett – ismeretség nélkül indult. A partner érzékelt megbízhatóságának mértéket nem csökkenti, ha a kapcsolat előzetes ismeretség nélkül indult, a fizetési haladék nyújtásának valószínűségét azonban némiképpen igen. Ez utóbbi arra utal, hogy a magas szintű bizalmat nehezebb így létrehozni – ám korántsem lehetetlen.

Mi magyarázza, hogy a kedvezőtlen tágabb társadalmi környezet ellenére a vállalkozások közötti üzleti kapcsolatokat nem az opportunisták, hanem a kooperatív viselkedés uralja? Úgy érveltünk, hogy a választ végső soron magának az önkéntes cserenek a belső logikája adja meg. A két fél kölcsönös előnyöket remél és ezért mindkettejüknek alapvető érdekük, hogy partnerük elhiggye az együttműködésre vonatkozó ígéretüket, hogy megbízzon bennük. Ellenkező esetben ugyanis a csere elmarad. Adataink szerint a megbízhatóság felmutatása a rendszeres üzleti kapcsolatokra törekvő vállalkozásoknak olyannyira erős érdeke, hogy a kedvezőtlen társadalmi környezet ellenére is képesek komoly erőforrásokat mozgósítani e célból. Kiépítik azokat a játékszabályokat – például hosszú távú kapcsolatokat és piaci reputációs mechanizmusokat –, amelyekkel hitelt adnak ígéreteiknek. Stabil piaci környezetben idővel kiszelektálódnak a rövid távú nyereszkeskedés stratégiáját folytatók, a piacon maradóknak pedig egyre kifizetődőbbé válik a kooperáció választása az oportunizmusmal szemben. A jelek szerint az 1989/90-es rendszerváltozás óta eltelt idő és a viszonylag stabil piacgazdasági környezet elegendő volt ahhoz, hogy ez a kedvező logika a gazdaság vizsgált szegmensében kibontakozzék.

Erős bizonyítékokat találtunk tehát arra, hogy a kölcsönös előnyöket kínáló együttműködés logikája, amelyet az önkéntes csere közgazdasági elmélete azonosított, a magyar piacgazdaság tökéletlen játékszabályai mellett is érvényesülni tud. Ha igaz, amit a szociológia állít arról, hogy a magyar társadalom általános viselkedésmintáit a bizalomhiány jellemzi, ami kifejezetten gátolja az emberek közötti együttműködést, akkor eredményeink nemcsak azt jelzik, hogy a csere kooperatív logikája nem utópikus, hanem azt is, hogy nem túl kedvező környezetben is kifejezetten robusztus módon képes érvényre jutni.

4. fejezet: Hitelesítő intézmények: jog, informális ösztönzők és erkölcs

Magyarországon az előző fejezetben elemzett adatok tanúsága szerint a vállalkozások közötti kapcsolatok nagy részét nem a nyerészkedés és a bizalomhiány, hanem az együttműködés és a megbízhatóság jellemzi. A piaci szereplőknek sikerül az együttműködéshez szükséges bizalmat megteremteni egy olyan társadalmi környezetben, amelyet sok szempontból inkább a bizalmatlanság ural. Mi e siker titka? Amellett érveltünk, hogy a magyarázatot végső soron az önkéntes csere logikájában kell keresnünk: ez ösztönzi a szerződő feleket a becsületes és együttműködő viselkedésre. Ha nem kényszeríthetek valakit a cserére, akkor meg kell szerezni a bizalmát. Meg kell győzőnöm arról, hogy megbízható vagyok: amit ígérek neki, be is tartom.

A megbízhatóságot úgy érhetem el, ha az ígéreteimet hitelessé teszem a szememben. Ugyanezt a hitelességet fogom elvárni a partneremtől is. S minél értékesebb, összetettebb, nagyobb beruházást igénylő a kapcsolat, annál nagyobb hitelességre van szükség. Azok a vállalkozások, amelyek fejlődni akarnak, vagy egyáltalán versenyben akarnak maradni, minden erejükkel arra fognak törekedni, hogy üzleti ígéreteiket hitelessé tegyék. Így érvényesül Hume és Smith azon jóslata, hogy az üzletembereket a helyesen felfogott önértékük jellemzően „becsületes és pontos” viselkedésre vezeti (Smith 1762, 539).

Egy ígéretet az tesz hitelessé, ha megszegéséhez szankció társul. A szankció lehet belső: valamely erkölcsi szabály megsértésével járó lelkiismeret-furdalás. S lehet külső: például bírósági ítélet (pénzbeli vagy fizikai büntetés), a társadalmi közeg megvetése, egy rendszeres üzleti kapcsolat megszakadása vagy a piaci jó hírnév elvesztése. Közös ezekben a szankciókban, hogy mindegyik mögött a társas játékszabályok valamilyen sajátos rendszere, egy-egy „intézmény”⁹⁴ húzódik meg. Van, amit többnyire „készen kapnak” a vállalkozások – ilyen a jogrend, a társadalmi normák, az erkölcsi szabályok –, van, amit maguk alakítanak ki – így a hosszú távú szerződéses kapcsolatokat vagy a piaci hírnév mechanizmusát. Ezért, ha fel akarjuk deríteni, *hogyan* sikerül a hazai vállalkozásoknak a bizalmat

⁹⁴ Emlékezzünk, hogy „intézménynek” nevezünk mindenféle társas játékszabályt (lásd 1.3. alfejezet).

és arra épülve az együttműködést kialakítaniuk az üzleti kapcsolataikban, a figyelmünket érdemes az ígéretek szankciókkal *hitelesítő intézmények* felé fordítanunk. A sokféle szankcionáló intézmény közül melyek igazán fontosak? Melyek azok intézmények, amelyek leghatásosabban szankcionálják az együttműködési ígéretek megszegését és ösztönzik ezáltal az elfogadásukat és betartásukat?

Ez a kérdés minden létező piacgazdaság működésének egyik kulcskérdése. Régi kérdés, amelyet a magyar közgazdaságtanban már Széchenyi István (1830) is élesen felvetett. A *Hitel* elsősorban úgy ismerik, mint amely a jelzálogot mint a banki hitelek biztosítékát adó jogi megoldást propagálta. De a mű a konkrét közpolitikai javaslatot tágabb elméleti keretbe helyezte. Valójában arra hozta fel példaként, hogy a gazdasági fejlődéshez az üzleti szereplők hitelességét megfelelő intézményekkel kell támogatni. A földtulajdonra bejegyezhető jelzálog mint hitelért cserébe adott tulajdonjogi biztosíték csak egy a sokféle intézményi megoldás közül. Az alapvető közgazdasági probléma Széchenyi szavaival „a’ hitel tágasabb értelemben. Tudniillik: hinni ’s hihetni egymásnak” (i.m. 395). A megoldást pedig a belső és külső szankciók együtt jelenthetik: „Az egész nemzetnek egymástól oly igen különböző tagjait az erény és a büntetéstől való félelem tartja egyensúlyban” (i.m. 242). Az új intézményi közgazdaságtan irodalmában ugyanez a kérdés köszön vissza. A „szerződés kikényszerítő intézmények” jó működését számos szerző a gazdasági fejlődés egyik kritikus feltételének tartja, az „erőszak-korlátozó”, tulajdont védő szabályrendszerek mellett (North 2010; Acemoglu és Johnson 2005; Greif 2008).⁹⁵

Melyek a magyar vállalkozói gazdaság hitelesítő intézményei? Ez a fejezet erre a kérdésre keresi a választ. A célja, hogy *átfogó* képet nyújtson a gazdaságban megjelenő alapvető intézményi mechanizmusokról: Melyek a fő típusaik? Milyen körben és milyen mértékben hagyatkoznak rájuk a vállalkozások? Az első feladat az intézmények alaptípusainak megkülönböztetése és átfogó taxonómiájuk kialakítása. A második feladat az elméletben azonosított intézménytípusok elterjedtségének és fontosságának empirikus felmérése. Korábbi vizsgálatok alapján megfogalmazható néhány sejtés, amelyet az előző fejezethez hasonlóan most is kérdőíves felmérésre támaszkodva ellenőrzünk. A cégvezetők arról nyilatkoztak, miben látják annak biztosítékát, hogy üzletfeleik az elvárásaiknak megfelelően teljesítik vállalásaikat. Az elemzés azonosítja a hitelesség „intézményi

⁹⁵ Angol terminusokkal *contract-enforcing* és *coercion-constraining institutions* (Greif 2008).

infrastruktúráját”⁹⁶: annak fő elemeit és relatív fontosságukat. A mélyrehatóbb elemzésnek az elemek közötti kapcsolódásokat is fel kell tárnia. Erre a következő, 5. fejezetben teszünk kísérletet.

4.1. A hitelesítő intézmények alaptípusai

A gazdasági élet intézményei rendkívül sokszínűek és sokféleképpen csoportosíthatók. Lehetnek eredetük szerint spontának vagy tervezettek, formájukat tekintve informálisak vagy formálisak, szankcióik jellegét tekintve erkölcsi, jogi vagy jövedelmi következményekkel járók (Greif 2008). A szankciók lehetnek homályosak („nem illik”, „tilos”) vagy jól definiáltak („fizesd vissza a vételárat”).⁹⁷ Ezek a határok azonban gyakran elmosódnak és a legalapvetőbb kérdés talán mégis csak az: mi vagy ki a szankció forrása? Még konkrétabban: ki az, aki érvényesíti a szankciót? Ellickson (1991) a „társadalmi kontroll” szociológiai elméletét adaptálva az intézményeket három kategóriába sorolja: attól függően, hogy a cselekvő saját maga, a cselekvés érintettje vagy a társadalom más tagja szankcionálja-e a cselekvőt, első, második, illetve harmadik fél általi kontrollon alapuló intézményeket különböztet meg. Ha ezt a szerződéses kapcsolatokra alkalmazzuk, az *első*, a *második* és a *harmadik fél általi kikényszerítésen alapuló intézményekről* beszélhetünk.

Az „első fél általi” kikényszerítés azt jelenti, hogy az ígéretét nem teljesítő fél saját magát bünteti azzal, hogy lelkiismeret-furdalást érez, ha megszegte a szavát, vagy akár csak nem tett meg minden tőle telhetőt a teljesítés érdekében. Ez tehát az erkölcs, vagy Széchenyi kifejezésével a „polgári erény” esete. A belső motivációt a közgazdaságtan gyakran megkülönbözteti az intézményitől és szembeállítja vele. A szubjektív preferenciák, attitűdök körébe utalja (Falk és mtsai. 2015). Azonban az ígéretet kapónak többet kell tudnia annál, mint hogy a partnere mennyire jó vagy erényes ember. Ismernie kell a jóságból vagy erényességből fakadó (benső) szankciókat és az erkölcsös viselkedés játékszabályait, amelyekből ezek levezethetők. Legalább részben tehát intézményesült erkölcsre van

⁹⁶ A szófordulatot Szepesi és Szabó-Morvai (2009) tanulmányából kölcsönöztem, akik az ittenihez hasonló értelemben a „bizalom infrastruktúrájáról” írtak.

⁹⁷ (Ostrom 2005) az előbbieket „normáknak”, az utóbbiakat „regulatív szabályoknak” nevezi (140).

szükség. (A latin eredetű morál, moralitás kifejezés jobban megragadja az erkölcs intézményesült aspektusát: a *mores* eredetileg társadalmi szokást is jelentett.)

A szankciók belső, lelki jellege miatt egy erkölcsi szabály csak annak szemében teheti hitelessé adott személy ígéretét, aki elég jól ismeri a jellemét. Az erkölcs működése ezért személyes megismerést tételez fel.⁹⁸ A jó hírnév ezt bizonyos fokig pótolhatja: jelzéssel szolgálhat az erkölcsi minőségről (Kreps és mtsai. 1982). Ám az erkölcsösnek látszó viselkedés nem feltétlenül tényleges lelkiismereti szankciót tükröz; képmutatás is állhat mögötte. Az utóbbi is hasznos lehet, mivel a jó hírnév megőrzésére törekedés a belülről erkölcstelen embert is tisztességes viselkedésre ösztönözheti (erről mindjárt bővebben), ugyanakkor más a mechanizmusa. Ha a szerződő felek az erkölcsre akarnak hagyatkozni, azt külön kell tudniuk választani annak látszatától. Ez pedig közvetlen vagy közvetítőn keresztüli személyes kontaktus nélkül nehezen képzelhető el.

A „második fél” az ígéretet *kapó* szerződéses partner. Ő szintén alkalmazhat szankciókat anélkül, hogy külső szereplőt vonna be. Az első gondolatunk talán az egyoldalú erőszak – amivel például egy maffiafőnök ösztökélheti üzletfeleit ígéreteik betartására. Anarchikus helyzetben ilyen megoldások is támogathatják a cserét (Gambetta 1993), de az egyéni erőszak megengedése felveti annak veszélyét, hogy az önkéntesség elve sérül.⁹⁹ A legalitás szokásos körülményei között a „második fél” legfontosabb eszköze a gyümölcsöző, jövőbeli hasznnal is kecsegtető *kapcsolat megszakítása* vagy *a tranzakciók értékének csökkentése*. Az ígéretadónak érdemes komolyan vennie az ezzel való fenyegetést, ha a kapcsolat jelentős többletértéket képvisel számára az alternatív üzleti lehetőségeihez képest.

De az ilyen fenyegetések csak meghatározott feltételek mellett működhetnek. A szakítással való fenyegetés hitelességét alááshatja, hogy az ilyen kapcsolat jellemzően a fenyegető fél számára is értékes. Ekkor kétszer is meggondolja, tényleg beváltja-e a fenyegetését – a másik fél pedig ezt előre látva eleve nem fog hinni neki. A kapcsolat értékes volta tulajdonképpen egymáshoz láncolja a fele-

⁹⁸ Egyben feltételezi, hogy az emberek képesek többé-kevésbé helyesen felmérni egymás jellemét, erkölcsösségét.

⁹⁹ Ez nem feltétlenül következik be: egy bünszövetkezetbe önkéntesen is be lehet lépni. A probléma az, hogy akinek erőszakpotenciálja van, nehezen tud elköteleződni a mellett, hogy azt nem fogja másra is használni, mint az önkéntes ígéret megszegésének megegyezés szerinti szankcionálására.

ket: egyik sem szívesen hagyja ott a másikat. Ahogyan házaspárok is pokollá tudják tenni egymás életét, úgy egy hosszú távú kapcsolatba zárt üzletfelek között is dominálhat az opportunizmus. De amint a belátó hitveseket, a körültekintő piaci szereplőket is éppen az egymásra utaltság késztetheti arra, hogy kölcsönösen a feltételes kooperáció stratégiáját válasszák (Williamson 1979).

A feltételes kooperációra szemléletes példa az ismételt játékok elméletében a „szemet szemért” stratégia: első körben a szerződő fél kooperál, majd minden további körben azzal jutalmazza vagy bünteti a másik felet, hogy az ő előző körbeli viselkedését utánozza.¹⁰⁰ Ha opportunistá volt, ő is az lesz; ha együttműködött, ő is úgy fog tenni. Elméletben azonosíthatók azok a feltételek, amelyek mellett mindkét félnek megéri a „szemet szemért” stratégiát követni, *feltéve*, hogy a másik is ezt teszi.¹⁰¹ Amint az előző fejezetben már érintettük,¹⁰² az egyik ilyen feltétel a kapcsolat folytatódásának magas valószínűsége. A másik a kooperációval elérhető többlet nagysága. Mindkettőt pozitívan befolyásolja a közeli piaci alternatívák hiánya és a kapcsolathoz kötődő (fizikai és humán) beruházások magas értéke. Az ilyen feltételek kifizetődővé teszik a „szemet szemért” stratégiát, de csak feltételesen: vagyis ha a másik játékos is azt követi. A tényleges kooperációhoz ezért az üzletfeleknek össze kell hangolniuk az egymás viselkedésére vonatkozó várakozásaikat (Miller 2002).¹⁰³ Ha ez a koordináció sikerül, akkor válnak a fenyegetéseik kölcsönösen hihetővé. Ilyen esetben „*önkikénysze-*

¹⁰⁰ A „szemet szemért” (tit-for-tat) stratégia a „büntetéskiolódó” (trigger) stratégiák tágabb csoportjába tartozik. Utóbbiak abban különböznek egymástól, hogy a másik fél milyen mértékű nem kooperatív viselkedése váltja ki a „büntető” lépést, továbbá a büntetés milyen mértékű és meddig tart. Az ismétlésen alapuló kooperáció lehetőségeiről lásd még Axelrod (2000).

¹⁰¹ Vagyis azonosíthatók azok a feltételek, amelyek mellett a stratégiák Nash-egyensúlyt alkotnak.

¹⁰² Lásd 3.2.2. szakasz

¹⁰³ A játékelmélet „közös tétele” (*folk theorem*) szerint, ha a tökéletes (a csere többletet maximalizáló) kooperáció Nash-egyensúly, akkor végtelenül sok további többé-kevésbé kooperatív viselkedéstratégia-pár létezik, amelyek szintén egyensúlyt képezhetnek. Mivel ezek eltérően oszthatják meg a csere többletét a felek között (például azon keresztül, hogy a felek különböző erőfeszítéseikhez mekkora elismertethető költséget rendelnek), a közöttük történő választás nem konfliktusmentes. A kapcsolat folytatódásának magas valószínűsége, a kooperációval elérhető nagy többlet növeli annak valószínűségét, hogy létezik kooperatív Nash-egyensúly, de soha nem garantálja, hogy a felek azt – esetleges konfliktusaikat legyőzve – ténylegesen el is fogják érni. (Miller 2002, 311–35)

ritő szerződésről” (*self-enforcing contract*) beszélhetünk: a kialakított szerződéses kapcsolaton belül a felek által egymással szemben alkalmazható szankciók ösztönzik őket az ígéreteik teljesítésére (Telser 1980).

A szankcionálásba bevont „harmadik fél” többféle lehet. Először is, a *társadalmi normák* esetében a szankció forrásai annak a közösségnek a tagjai, amelynek a szerződő felek egyike vagy mindketten részei. A szankció általában erkölcsi töltetű, de nem belső, lelkiismereti. A becstelen, megbízhatatlan, lusta stb. embert a közössége szidalma, megvetése, kiközösítése sújtja. Az erkölcsi szabályok és a társadalmi normák sokszor egymást támogatják, mégis fontos az elkülönítésük. Ha együttműködöm valakivel, tudnom kell, hogy akkor is erkölcsösen fog-e cselekedni, ha senki nem látja és jó eséllyel senki nem is értesül arról, mit tesz, vagy pedig csak akkor, ha attól tart, hogy kiderül a normasértése. Minél nagyobb az információs aszimmetria a cselekvő személy és a közösség többi tagja között, annál fontosabb ez a distinkció a gyakorlatban.

A társadalmi norma közösség létét feltételezi. Egyrészt azt, hogy *létezik* egy közösség, amelynek tagjai értesülnek a problémás viselkedésről és felvállalják a szankcionálás költségeit. Ez minden esetben kollektív cselekvési dilemma, mivel a szankcionálás hasznát a közösség egésze élvezi, miközben az alkalmazó személyt terhelik a költségei: idő, figyelem, személyes konfliktusok kellemetlensége.¹⁰⁴ Másrészt azt, hogy a szankcionált személynek fontos a közösség tagjainak elismerése, megbecsülése. Ha közömbös neki a többiek véleménye, a szankció nem ér el hatást. Mindenki tagja személyesen egy rokoni-baráti közösségnek. Emellett az üzleti életben is kialakulhatnak normaérvényesítő közösségek. Ilyenek a szakmai hálózatok, társaságok, hivatásrendek (Chandler 1993; Mike 2017); és ilyenek az egy ágazathoz tartozó vagy földrajzilag csoportosuló vállalkozók, üzletemberek többé-kevésbé spontán hálózatai, szerveződései is (Benner 2003). A különböző ismérvek időnként össze is kapcsolódnak, mint például akkor, amikor egy etnikum ural valamely ágazatot.¹⁰⁵

Egy további fontos, „harmadik félre” hagyatkozó informális intézménytípus a piaci *reputációs mechanizmus*.¹⁰⁶ A hírnévre ritkán gondolunk úgy, mint egy

¹⁰⁴ Ezért rendszerint a szankcionálást elmulasztókat büntető „másodrendű” normára is szükség van. S további kérdés, az utóbbit miért érvényesítené bárki, és így tovább (Heckathorn 1989).

¹⁰⁵ Példák: Landa (1981); Bernstein (1992).

¹⁰⁶ Ellickson (1991) a saját tipológiájában ezt nem különíti el, de az irodalom alapján önálló tárgyalást igényel. Reputációt egy kapcsolaton belül, két fél között is fel lehet

sajátos intézményre, pedig igaz a működésére, hogy az érintettek egymáshoz igazodó viselkedési előírásokat követnek. Az előző fejezetben már szóba került, hogy a hírnév ösztönző ereje a jövőbeli potenciális cserekapcsolatok értékéből fakad. Ezek elvesztése képezi a szankciót, amelyet „harmadik félként” a jövőbeli potenciális szerződő partnerek alkalmaznak (Milgrom, North és Weingast 1990). A hírnév csak akkor működhet, ha a szankcionált szereplő múltbeli tevékenységéről megbízható és könnyen elérhető információ áll a többiek rendelkezésére. Ez olyannyira fontos, hogy erre a célra külön specializált szervezetek alakulhatnak – például hitelminősítők, tesztmagazinok, minősítő védjegyet kiadó laboratóriumok. Emellett más, nem elsődlegesen e célból megalakult szereplők – kiskereskedők, pénzügyi közvetítők (például bankok), bíróságok stb. – is támogathatják a reputációs mechanizmust azáltal, hogy hiteles információt nyújtanak a termelők, hitelezők, peres felek stb. megbízhatóságáról. A reputációs mechanizmus egy további gyengéje, hogy egyénileg megérheti megbocsátani és mégiscsak üzletelni valakivel annak korábbi „ballépése” ellenére.¹⁰⁷ Ezt a kollektív cselekvési dilemmát enyhítheti, ha a piac szereplőinek sikerül valamilyen pótlólagos szankcionálási mechanizmust kialakítaniuk a „megbocsátókkal” szemben. Ilyen lehet adott szakmai vagy vállalkozói közösség normarendszere, amely elvárja a tagoktól a jövőbeli együttműködés megtagadását. Híres történeti példája ennek a Hanza-szövetség (Greif, Milgrom és Weingast 1994), amely kereskedő tagjait arra kötelezte, hogy bojkottálják azokat a városokat, amelyek korábban a szövetség bármely tagjának árúját jogosulatlanul elkobozták.

Mivel a felépített reputáció csak akkor ösztönöz teljesítésre, ha a hírnév birtokosa a jövőben is folytatni akarja üzleti tevékenységét, a mechanizmus fontos korlátja az egyéni aktivitás időbeli végessége (pl. betegség, nyugdíjba vonulás, családi körülmények változása miatt). Ezt a korlátot oldja, ha a hírnév a személy helyett a „személytelen” és potenciálisan „halhatatlan” céghez rendelődik, amelynek tulajdonosai, vezetői személyükben változhatnak. A cégek nevének vagy ter-

építeni, például azt illetően, hogy valaki „keményen” vagy „puhán” reagál a másik fél érzékelt opportunista lépéseire (Kreps és Wilson 1982). Ez egy szerződés önkikényszerítő jellegét erősítheti. A szövegben követve a szó köznyelvi jelentését nem a két fél között, hanem a piaci közegben kiépített hírnevet, ismertséget értjük reputáción.

¹⁰⁷ (Greif 1992) érvelése szerint, ha valakiről kiderül egy aljasság, arra számíthatunk, hogy korábbi partnerei faképnél hagyják. De ha közülük egy mégis hajlandó üzletelni vele, ő a versenytársak hiánya miatt hosszú távú kapcsolatra számíthat, ami elégséges biztosítékul szolgálhat számára.

mékeinek „márkává” tétele mögött ez a logika húzódik meg. A modern vállalatok és a működésüket támogató társasági jog kialakulása nem csak a munkaadók és -vállalók közötti cserék hierarchikus megszervezését tette lehetővé,¹⁰⁸ hanem a személytelen, szervezeti hírnév kialakítását is (Greif 2008; Kuran 2012b).

A „harmadik fél” által érvényesített formális intézmények közé tartozik a jogrendszer. A *jogi szankciókról* specializált társadalmi szereplő: bíróság vagy hatóság dönt és érvényesítésük mögött manapság általában kormányzati erőszakszervezet áll. A társadalom szempontjából ez a legösszetettebb, ezért vélhetően legköltségesebb hitelesítő intézménytípus. Ha a fejlett piacgazdaságokat nézzük, nem kétséges, hogy a szerződések kikényszerítésében nagyon fontos szerepet játszik a támogató jogrend (Deakin és mtsai. 2017). Az informális hitelesítő intézmények mindegyikénél jeleztük a korlátaikat. A jog egyrészt „betömheti” az informális intézményi háló „lyukait” azokban a kapcsolatokban, ahol nincs vagy csak korlátozottan van jelen a személyesség és a tranzakciók rendszeressége (Dixit 2007; Greif 2006b). Másrészt egyfajta „utolsó menedékként” kiegészítheti az informális ösztönzőket a hosszú távú vagy ismétlődő kapcsolatokban (Lazzarini, Miller és Zenger 2004).

A jogszabályok további előnye, hogy pontosabban artikuláltak, mint az informális elvárások (Hadfield és Weingast 2012). A jogi fogalmak használata az ígérek világosabb megfogalmazását teszi lehetővé. Ez egyaránt előny lehet a szerződés megfogalmazásakor és később a viták felmerülése, rendezése alkalmával (Cooter és Ulen 2005, 227–35). Ez és a részrehajlás nélküli szankcionálás biztosítása természetesen költséges, ezért a jogi szankció főként nagy tranzakciós értékűnél lehet hiteles fenyegetés.

Végül Ellickson a formális intézmények másik kategóriájaként a *szervezeti szabályokat* említi. Számos tranzakció a vállalkozások hierarchikus szervezeti keretein belül valósul meg.¹⁰⁹ Gondoljunk csak arra, amikor egy menedzser feladattal bíz meg egy beosztottat, részvényes egy menedzsert, vagy két vállalati részleg belső transzfert bonyolít le! A vonatkozó szabályt a szervezet kijelölt döntéshozója érvényesíti; tipikusan a belső cserekapcsolat egyik résztvevője hierarchikus felettesként dönt. Az, hogy mely tranzakciót érdemes a szervezet határára belül, a belső szabályaira hagyatkozva megvalósítani, elsősorban a tranzakció jellemzőitől függ, de a szervezeten kívüli hitelesítő intézmények mi-

¹⁰⁸ A hierarchikus irányításról mint a cserekapcsolat megszervezésének egyik módjáról lásd az 1.7.1. szakaszt.

¹⁰⁹ Lásd 1.7.1. szakasz.

nősege is számít. Minél kevésbé lehet rájuk hagyatkozni, annál kijebb tolódhatnak a hierarchia határai. Látványos példái ennek egyes fejlődő országok óriási konglomerátum-vállalatai (Lee és Naya 1988; Kim, Kandemir és Cavusgil 2004; Khanna és Yafeh 2007).

A vállalati hierarchiák mellett sokféle hálózatszerűen működő, többé-kevésbé formalizált szervezet is része a modern piacgazdaságnak. Ide tartoznak a vállalkozói szerveződések (*business associations*), amelyek ágazati, piaci, területi, szakmai vagy értékrendi alapon tömörítik az üzleti vállalkozásokat, illetve vállalkozókat; továbbá a vállalkozásokban dolgozó szakemberek egyesületei, hivatásrendi testületei. Az ilyen szervezetek létrejöhetnek tisztán magánkezdeményezésre, önszerveződő módon, de a törvényhozó is életre hívhatja őket „felülről”, akár közjogi státuszt is adva nekik, mint a kamarák vagy a hegyközségek esetében. Belső etikai és szakmai szabályrendszereik formális (pl. bírság, kizárás) és informális (pl. rossz hír keltése, kiközösítés) szankciók forrásai is lehetnek. Gyakran az információáramlás elősegítésével és a viselkedési előírások artikulálásával „segítenek rá” a tagjaik számára fontos informális intézmények – erkölcsi szabályok, társadalmi normák és reputációs mechanizmusok – működésére. Emellett választottbírássággal, jogi mediációval az állami igazságszolgáltatás kiegészítőjeként is funkcionálhatnak.

A csereigéreteket hitelesítő, „szerződés-kikényszerítő” intézmények alapvető típusait a 6. táblázat foglalja össze.

Kikényszerítő személy, szervezet	Intézmény típusa
Első fél (aki ígéretet tesz)	erkölcsi szabály
Második fél (aki ígéretet kap)	önkikényszerítő szerződés
Harmadik fél (a cserekapcsolatokon kívül)	
Közösség tagjai	társadalmi norma
Jövőbeli cserepartnernek	reputáció
Bíróság, kormányzat	jogszabály
Szervezeti döntéshozók	szervezeti szabály

6. táblázat.
A csereigéreteket
hitelesítő
intézmények
taxonómiája

Az elméletileg elkülönített intézménytípusok a valóságban természetesen keverednek. Például a társadalmi norma részben benső meggyőződéssé válik és informális szankció hiányában is követni fogjuk (Cooter 1994). Ha egy közösség tagjaival üzletelünk, a reputáció és a társadalmi norma összemosódik (Bernstein 1992). A bírósági ítélet befolyásolja a reputációt; a szakmai szervezet meglévő

informális normákra segít rá és így tovább. A taxonómia mintegy szétszálazza, elemeire bontja a gyakran összetett valós intézményrendszereket, s tisztázza működési mechanizmusaikat. Ez nagyban segíti egy-egy összetett rendszer megértését. Számkra az osztályozás fő hozadéka ugyanakkor az, hogy a cserepartnerek szemszögéből átfogó képet nyújt az ígéretszegési szankciókat biztosító *alapvető* intézményi mechanizmusokról.

4.2. Hipotézisek a hitelességet támogató intézményekről a vállalkozások közötti kapcsolatokban

Az itt következő empirikus vizsgálat – amint az előző fejezetben is – a vállalkozások közötti kétoldalú cserekapcsolatokra fókuszál és nem vonja be az elemzésbe a cégeken belüli, hierarchikus tranzakciók szervezeti szabályait. Az országos kérdőíves felmérésből származó adatok az utóbbit nem teszik lehetővé.¹¹⁰ Nem terjed ki az empirikus elemzés a vállalkozások *fölött* álló, azokat összefogó formalizált szakmai, ágazati és egyéb szerveződések játékszabályaira sem. A nemzetközi szakirodalom szerint (Recanatini és Ryterman 1999; Pyle 2005) ezek nem annyira a saját formális szabályaik révén hatnak, hanem elsősorban a háttérből támogatnak, erősítenek más intézményi mechanizmusokat – főként a reputációt és a normákat –, így ezeken keresztül fejtik ki hatásukat. Egyelőre ilyen „háttérintézményként” tekintünk rájuk, s a 6. fejezetben vizsgáljuk meg őket részletesebben. A mostani elemzés így öt alapvető intézménytípusra: az erkölcsre, az önkikényszerítő szerződésre, a társadalmi normára, a reputációra és a jogra összpontosít.

Bár terjedelmes irodalma van a különböző „szerződés kikényszerítő” intézményeknek (Brousseau 2006; Greif 2008), alig akad olyan elemzés, amely átfogó empirikus képet próbálna nyújtani a különböző intézmények viszonylagos fontosságáról egy-egy gazdaságban. Nyugat-Európában és Észak-Amerikában készült felmérést meglepő módon nem találtunk. Két kelet-európai és egy hazai tanulmány ugyanakkor figyelemre méltó.¹¹¹ Hendley és Murrell (2003) romániai

¹¹⁰ A cégeken belüli tranzakciók empirikus vizsgálatának legígéretesebb iránya: Bloom és szerzőtársai (2014). Ennek adatigénye és módszertana jelentősen eltér a cégek közötti kapcsolatokétól.

¹¹¹ További kettő elmaradt afrikai országokkal foglalkozik: Fafchamps (2004); Kähkönen és Meagher (2001).

cégek¹¹² esetében vizsgálta az alkalmazott intézményi mechanizmusok jelentőségét. A szerződések legfontosabb biztosítékait – ha eredményeiket az Ellickson-féle tipológia szerint értelmezzük – az első és második fél általi kikényszerítés jelentették: az üzleti partner erkölcsisége, személyes megbízhatósága, amelyet az együttműködés során lehetett megismerni, valamint az abból fakadó ösztönző, hogy a partnernek érdekében áll a szerződéses kapcsolatot a jövőben is fenntartani. A jogrendszer használata „harmadik helyezést” ért el. A harmadik félre támaszkodó informális módszerek – társadalmi norma és piaci reputáció – lényegesen alacsonyabb átlagos pontszámokat kaptak, de szintén jelen voltak a román vállalkozói gazdaságban.¹¹³

Hasonló eredményekre jutottak Hendley és szerzőtársai (2000) orosz menedzserek körében, annak ellenére, hogy a szakirodalom az orosz jogrendszert gyengébbnek tartja a románnál. A vállalati vezetők itt is a személyes megbízhatóságot és a kapcsolat hosszú távú, önkikényszerítő jellegét tartották a legfontosabbnak, amelyet a jogrendre hagyatkozás követett. Az egyéb mechanizmusok közül a piaci reputáció volt a legfontosabb, a többit – köztük az erőszakos, kriminalizált kikényszerítést – csak nagyon ritkán említették.

Magyar cégvezetők körében Szepesi és Szabó-Morvai (2009) az üzleti siker feltételei között a szerződéses biztosítékok széles körét vizsgálták, köztük intézményi mechanizmusokat is. A válaszadók az üzlet sikerének biztosítása szempontjából legfontosabbnak a partner már megtapasztalt személyes megbízhatóságát tartották, amelyet a részletes szerződés kötése, majd a reputációs ösztönzők követtek. A baráti-rokoni kapcsolatokról fakadó informális normák szerepe sokkal kisebb volt.

Mindezek a megfigyelések arra utalnak, hogy az üzleti kapcsolatok Magyarországon és a tágabb régióban elválnak a személyes rokon-baráti viszonyoktól, utóbbiaknak csekély a jelentősége a szerződések kikényszerítésében. Másfelől, a formális jogrend szerepe kiemelkedően fontos, még ha talán el is marad nyugat-európaiktól. Ezek markáns különbségek a hasonló vagy bennünket közelítő gazdasági fejlettségű kelet-ázsiai országokhoz képest. Ott a nem üzleti kapcsolatok szerepe hangsúlyosabb, a formális jogrend szerepe pedig kisebb (McMillan

¹¹² 250 legalább 50 főt foglalkoztató ipari, építőipari, közlekedési és nagykereskedelmi vállalatokat vizsgáltak 2001-ben.

¹¹³ A szerzők a fentiek mellett a kormányzati segítséget és a magánjellegű vitarendezési szolgáltatásokat is szerepeltették a tipológiájukban. A cégek ezeket használták a legritkábban.

és Woodruff 2000; Peng 2003; Steer és Sen 2010). Bármennyi igazság is van az „urambátyám világ” képzetében, Magyarország nemzetközi összehasonlításban fejlett polgári jogi kultúrájú ország és a régió piacgazdasági tranzíciójában – minden tökéletlensége ellenére is – kiemelkedően pozitív szerepe volt a magánjogi intézményrendszernek (Murrell 2008; Kaufmann, Kraay és Mastruzzi 2009). Közvetett módon a jog fontosságát erősíti meg, hogy egy felmérés szerint a magyar vállalkozások (a lengyelekhez hasonlóan) kevésbé hajlanak arra, hogy írott szerződés nélkül belevágjanak egy üzletbe, mint német társaik (Janky és Lengyel 2013).

Az üzleti életben kialakuló informális játékszabályok – reputáció és normák – súlya a magyar gazdaságban nem egészen világos. A közgazdasági irodalom hangsúlyozza ezek kiemelkedő szerepét a jogrendszer tökéletlensége esetén (McMillan és Woodruff 2000; Johnson, McMillan és Woodruff 2002; Szepesi és Szabó-Morvai 2009). Ugyanakkor az írásos szerződésekhez való ragaszkodás más szerzők szerint éppen az informális normák viszonylagos gyengeségére utal (Janky és Lengyel 2013). Bár tegyük hozzá, hogy a normakövető cégek nagyobb eséllyel maradnak életben (Janky és Lengyel 2004), a hazai feldolgozóipari vállalatoknak közel negyven százaléka pedig így is jellemzően még az írásos szerződés megkötése előtt megkezdte a teljesítést (Csabina, Kopasz és Leveleki 2001). A közgazdasági elmélet fényében fontos különválasztani a reputációt és a társadalmi normát, hiszen két eltérő intézményi mechanizmusról van szó. Összességében az üzleti reputáció és az üzleti élet normái az erkölcs, az önkikényszerítő szerződések és a jogrend fontos kiegészítőinek, de hozzájuk képest másodrendű jelentőségűnek tűnnek.

Az elérhető eddigi empirikus adatokból felsejlő mintázat alapján több, egymást kiegészítő hipotézist is megfogalmazhatunk. Az első szerint a vállalkozások közötti kapcsolatokban a legfontosabb hitelesítő szerepük a cégek által harmadik fél bevonása nélkül, kétoldalúan működtetett mechanizmusoknak van:

4/A. hipotézis (a kétoldalú irányítás primátusa): A hitelesség megteremtésében a legfontosabb szerepe az első- és a második fél általi kikényszerítésnek, vagyis az erkölcsnek és az önkikényszerítő szerződésnek van.

A többi hipotézis a formális polgári jogrend fontosságára, a „harmadik félre támaszkodó” informális intézmények köztes szerepére, valamint az üzleti és a magánszféra elkülönülésére vonatkozik:

4/B. hipotézis (fejlett polgári jogi kultúra): *A jogrend, vagyis a formális, harmadik fél (bíráóság) általi kikényszerítés szerepe szintén fontos, bár kevésbé, mint az előbbiek.*

4/C. hipotézis (üzleti élet informális intézményeinek jelentősége): *A jogrendet a harmadik fél általi kikényszerítésen alapuló informális intézmények közül az üzleti reputáció és az üzleti közösségek normái követik.*

4/D. hipotézis (üzleti szféra és magánélet szétválása): *A családi-baráti közösségek normáinak csekély a szerepük.*

4.3. Hitelesítő intézmények a magyar vállalkozások üzleti kapcsolataiban

Az adatok két országos kérdőívből származnak, amelyekre kis és közepes vállalkozások vezetői válaszoltak. Az egyiket a 2. fejezetben már bemutattuk: 2016 tavaszán közel négyszáz 5–250 főt foglalkoztató cég vezetőjére terjedt ki. A másik adatfelvételre 2011-ben került sor. Ekkor hat vidéki (három kelet- és három nyugat-magyarországi) városban és Budapesten 300 olyan vállalat vezetője válaszolt személyesen a kérdésekre, amelyek 5–49 főt foglalkoztattak.¹¹⁴ Mindkét minta az ipar, a kereskedelem és a szolgáltatások terén működő cégekre terjedt ki, tükrözve a vállalati populáció ágazatok közötti statisztikai eloszlását. Az interjúalanyok üzletfeleikkel kapcsolatos tapasztalataikról nyilatkoztak. Konkrétan arról, *miben látják annak garanciáját, hogy partnereik az elvárásaiknak megfelelően teljesítik vállalásaikat.* Mik azok az intézmények, amelyek e garanciákat nyújtják? 2011-ben egy-egy „tipikus” beszállítóra és megrendelőre vonatkozott a kérdés. 2016-ban pedig a cégek egyik felét az „(egyik) legrégebbi”, másik felét pedig „(egyik) legújabb” megrendelőjéről és beszállítójáról kérdeztük. Ezt a módszertani változtatást az motiválta, hogy a „tipikus” üzletfelek általában régi, bejáratott kap-

¹¹⁴ A mintában 101 budapesti, 199 vidéki cég vezetőjét kérdeztük. A mintában szereplő városok: Debrecen, Dunaújváros, Miskolc, Szeged, Szekszárd, Zalaegerszeg. A városokon belül a KSH Gazdasági Szervezetek Regiszteréből választottunk random mintát. A mintába került cégek 48%-a 5–9 főt, 52%-a 10–49 főt foglalkoztatott. (Az üzleti kapcsolatok főbb jellemzőit lásd az A. Függelékben.)

csolatok voltak, így a viszonylag friss együttműködésekéről keveset tudtunk meg. A két minta nem hasonlítható össze közvetlenül. De a cél nem is az esetleges különbségek magyarázata, hanem – éppen ellenkezőleg – azoké a hasonlóságoké, amelyek az időpont és a mintavétel eltérései ellenére fennállnak. Ezek jelzik az intézményhasználat robusztus jellemzőit.

A cégvezetők 1–4 skálán értékelték, mekkora a vizsgált (megrendelői, illetve beszállítói) üzleti kapcsolatban a különböző szerződéskikényszerítő intézmények jelentősége (vö. Hendley, Murrell és Ryterman 2000; Murrell 2003). Az egyes intézményekre vonatkozó pontos állításokat a 7. táblázat tartalmazza. Az erkölcs terén a partner személyesen megtapasztalt megbízhatóságára kérdeztünk rá. Az önkikényszerítő szerződést illetően a kapcsolatok hosszú távú jellegéből fakadó ösztönzőkre fókuszáltunk. A kérdés arra vonatkozott, mennyiben látja a cégvezető az adott kapcsolat jövőbeli folytatódásában a teljesítés biztosítékát. A reputációs mechanizmust két részre bontottuk: az üzleti partner személyes hírnevére és az üzletfél cég „személytelen” piaci reputációjára. A normák különböző közösségekből származhatnak. A két kérdőív ezen a ponton eltér egymástól. Míg az elsőben csak a legalapvetőbb közösségre, a személyes rokoni-baráti kapcsolatok körére vonatkozóan szerepelt kérdés, a másodikban a szakmákra és a vállalkozói közösségekre is.

7. táblázat. A hitelesítő intézmények használatát megragadó állítások a kérdőíves felmérésben

Szankcionáló személye	Hitelesítő intézmény	Feltett kérdés
		Mi garantálja, hogy az üzletfele az Ön elvárásainak megfelelően teljesíti vállalásait? Kérem, értékelje az alábbi állításokat! (1= egyáltalán nem jellemző; 4 = teljesen jellemző)
Első fél (aki ígéretet tesz)	Erkölc (személyes megbízhatóság)	[Az együttműködésünk során] korábban megtapasztalt személyes megbízhatóság fontos.
Második fél (aki ígéretet tesz)	Önkikényszerítő szerződés (hosszú távra tervezés)	Fontos, hogy a jövőben is fenn akarja velem tartani az üzleti kapcsolatot.
Harmadik fél (a cserekapcsolatokon kívül)	Személyes reputáció	Rossz teljesítés esetén a jövőben mások sem kötnének vele üzletet.
	Személytelen piaci reputáció	Fontos, hogy üzletfelem jól ismert piaci szereplő.
	Baráti-rokoni közösség normái	Segít, hogy baráti, rokoni viszony fűz az üzletfelemhez.
	Üzleti közösség normái	Segít, hogy az ismeretségi körünk kivetí magából azt, aki visszaél az üzletfele bizalmával.
	Szakmaiság normái	Garancia számomra, hogy az üzletfelem szereti a szakmáját, fontos neki a szakmai kiválóság.
	Jogrend (bíróság)	Részletes, bírósági úton is érvényesíthető szerződést kötünk.

Az értékelések eloszlását és átlagait a 8. és a 9. táblázatok összegezik, egyúttal jelzik azt is, mely intézmények bírnak szignifikánsan eltérő jelentőséggel. A legmarkánsabb eredmény az első és a második fél általi kikényszerítésen alapuló mechanizmusok kiemelkedő szerepe. Várakozásainknak megfelelően (4/A. hipotézis) messze a legfontosabb intézményi mechanizmusok kétséget kizáróan az önkikényszerítő szerződés és az erkölcs.

A két felmérés további közös megfigyelése, hogy a baráti-rokoni kapcsolatrendszerek csak az üzleti kapcsolatok kis körében játszanak szerepet szerződéses garanciaként. Igazolást nyert tehát az üzleti és a magánélet széleskörű különválására vonatkozó hipotézisünk (4/D).

A baráti-rokoni kapcsolatokon túl az informális, harmadik fél szankcióján alapuló intézményeket széles körben használják a vállalkozások. A személyes és a személytelen piaci reputáció, valamint a vállalkozói közösségek normái nagyjából hasonló jelentőséggel bírnak. Általában kevésbé fontosak, mint a két fél által működtetett biztosítékok, de jóval nagyobb a szerepük a baráti-rokoni kapcsolatoknál. Náluk is jelentősebb szerepet játszanak a szakmai normák a szerződéses ígéretek megbízhatóvá tételében. Ha az üzletfél fontosnak tartja a szakmai kiválóságot, az csaknem olyan gyakran szolgál erős szerződési biztosítékkal, mint a személyes erkölcsi megbízhatósága vagy a kapcsolat hosszú távú jellege.

A formális jogrend fontosságát némileg eltérően ítélték meg a két felmérés válaszadói. A 2011-es válaszadók 47 százaléka, míg a 2016-osak 62 százaléka tartotta „inkább” vagy „teljesen” fontosnak az igazságszolgáltatás nyújtotta garanciát. E különbségekkel együtt is azt mondhatjuk, hogy a polgári jogrend valóban széles körben támogatja az üzleti kapcsolatokat (4/B. hipotézis). Ugyanakkor nem igazolódott az a várakozásunk (4/C), hogy a jogrend fontosabb lenne az üzleti élet informális szankciórendszereinél. Az adatainkból inkább azt a következtetést szűrhetjük le, hogy a jog hozzájuk hasonló fontossággal bír.

A különböző szerződéskikényszerítő intézmények viszonylagos jelentőségét a 4. ábra szemlélteti sematikusán. A legfontosabbak a kétoldalú irányítás mechanizmusai, őket követik az üzleti élet sokszínű informális intézményei és a formális jogrend, végül – az előbbiektől lényegesen lemaradva – a magánéletből származó ösztönzők.

8. táblázat. Hitelességet támogató intézmények fontossága az üzleti kapcsolatokban – 2016. évi felmérés, 5–250 fős cégek, „legrégebbi” és „legújabb” üzletfelek

Szankcionáló személye	Hitelesítő intézmény	Fontosság (válaszok megoszlása)				Átlagos értékelés (1–4)	Standard hiba	N
		1 (egyáltalán nem jellemző)	2 (inkább nem jellemző)	3 (inkább jellemző)	4 (teljesen jellemző)			
1. fél	Erkölc	4,8%	6,0%	24,9%	64,3%	3,49	0,81	729
2. fél	Önkikényszerítő szerződés	1,9%	4,1%	33,0%	60,9%	3,53	0,67	735
3. fél	Személyes reputáció	16,4%	23,4%	34,7%	25,4%	2,69	1,03	644
	Személytelen piaci reputáció	16,2%	20,6%	34,5%	28,7%	2,76	1,04	727
	Baráti-rokoni közösség normái	60,0%	17,1%	14,9%	8,0%	1,71	0,99	728
	Üzleti közösség normái	22,2%	18,7%	36,0%	23,2%	2,60	1,07	680
	Szakmaiság normái	6,9%	9,9%	39,0%	44,2%	3,21	0,88	704
	Jogrend (bíróság)	24,8%	13,1%	15,3%	46,7%	2,84	1,25	734
	Összes intézmény átlagos fontossága					2,83	0,55	595
Párosított mintás t-teszt alapján az intézmények következő csoportjai különböznek egymástól szignifikánsan az átlagukat tekintve: (i) erkölcs és önkikényszerítő szerződés; (ii) szakmaiság normái; (iii) személyes reputáció, személytelen piaci reputáció, jogrend; (iv) üzleti közösség normái; (v) baráti-rokoni közösség normái.								

4. ábra.

A szerződéskikényszerítő intézmények viszonylagos jelentősége a magyar vállalkozók közötti kapcsolatokban. Sematikus összefoglalás.



9. táblázat. Hitelességet támogató intézmények fontossága az üzleti kapcsolatokban – 2011. évi felmérés, 5–50 fős cégek, „tipikus” üzletfelek

Szankcionáló személye	Hitelesítő intézmény	Fontosság (válaszok megoszlása)				Átlagos értékelés (1–4)	Standard hiba	N
		1 (egyéltalán nem jellemző)	2 (inkább nem jellemző)	3 (inkább jellemző)	4 (teljesen jellemző)			
1. fél	Erkölc	4,6%	2,9%	21,6%	70,8%	3,59	0,76	582
2. fél	Önkikényszerítő szerződés	2,4%	3,4%	22,2%	72,0%	3,63	0,67	582
3. fél	Személyes reputáció	17,9%	28,9%	28,2%	25,1%	2,60	1,05	554
	Személytelen piaci reputáció	16,4%	23,5%	24,9%	35,2%	2,79	1,10	574
	Baráti-rokoni közösség normái	64,1%	15,9%	11,9%	8,1%	1,64	0,98	579
	Üzleti közösség normái	-	-	-	-	-	-	
	Szakmaiság normái	-	-	-	-	-	-	
	Jogrend (bíráóság)	34,3%	19,0%	14,8%	31,9%	2,44	1,25	580
	Összes intézmény átlagos fontossága					2,78	0,55	542
Párosított mintás t-teszt alapján az intézmények következő csoportjai különböznek egymástól szignifikánsan az átlagukat tekintve: (i) erkölcs és önkikényszerítő szerződés; (ii) személyes reputáció, személytelen piaci reputáció, jogrend; (iii) baráti-rokoni közösség normái.								

4.4. Következtetések: „polgári erény” és a „büntetések” széles köre

A magyar vállalkozói gazdaságban a formális és informális intézmények széles köre támogatja tehát az üzleti ígéret hitelességét, ezen keresztül a vállalkozások megbízhatóságát és együttműködését. A két leggyakrabban használt és legfontosabbnak tartott intézménytípust a megbízhatóság erkölcsi szabályai és az önkikényszerítő szerződések képezik. Egy vállalkozó szemében elsősorban az ad hitelt partnere ígéretének, ha utóbbi számára fontosak a bensővé tett erkölcsi és a hosszú távú együttműködésük kilátásából fakadó ösztönzők.

A közgazdasági elemzés általában abból indul ki, hogy a gazdasági szereplők opportunisták, vagyis önös céljaikat mások rovására is hajlandók követni, hacsak valami az ellenkezőjére nem ösztönzi őket. Látjuk, hogy ez az állítás csak akkor állja meg a helyét, ha a benső, lelkiismereti szankciókat is az ösztönzők körébe

soroljuk. Adataink tanúsága szerint alig van olyan üzleti kapcsolat a vállalkozások között, ahol a partner felismert személyes megbízhatósága ne játszana fontos szerepet. Úgy véljük, ennek magyarázata a külső ösztönzők tökéletlenségében rejlik. Bármennyire sűrű szankció-hálót is szőnek ezek egy kapcsolat köré, azon mindig elég sok lyuk lesz ahhoz, hogy az üzletemberek óvakodjanak a belső erkölcsi szankcióknak híján lévő partnerektől. A „hiányos szerződések” elmélete a formális szerződések elkerülhetetlen hézagjait hangsúlyozza, amelyek az ígéretek definiálásának, megfigyelésének és bíróság előtti bizonyításának nehézségeiből fakadnak (Hart és Moore 1988).¹¹⁶ E hézagok miatt a jogi szankciók mellett érdemes lehet informális ösztönzőkre is hagyatkozni. De a gondolatot tovább vihetjük az informális, külső szankción alapuló hitelesítő intézményekre is: ezek sem szankcionálnak tökéletesen, hiszen – amint jeleztük – jó működésüknek számos előfeltétele van, amelyek aligha teljesülnek maradéktalanul. A fennmaradó ösztönzési „hézagokat” pedig a belső, erkölcsi szankciók tömthetik be. Ugyanakkor ez utóbbiak sem állnak meg magukban: tipikusan a belső és külső szankciók együttesére van szükség.

Az erkölcs mint hitelesítő intézmény fontossága azt jelenti, hogy a cserekapcsolatok egyik kulcsmozzanata a partnerek jellemének kiismerése, tudatos kipróbálása, tesztelése. Lényegében nincs komoly üzleti kapcsolat anélkül, hogy a személyes megbízhatóságnak legalább a minimumáról meg ne győződjenek a partnerek. Másként szemlélve: egy személyesen megbízhatatlan partnert általában semmilyen biztosíték sem tesz elfogadhatóvá.

Amellett, hogy megválogatják, milyen jellemű személyekkel működnek együtt, adataink szerint a magyarországi vállalkozók komoly erőfeszítéseket tesznek olyan informális intézményi mechanizmusok kiépítésére, amelyek az üzleti kapcsolataikat támogatják. Hosszú távú, önkikényszerítő erővel bíró kapcsolatokat alakítanak ki, személyes hírnevet építenek üzletfeleik körében és vállalati reputációt a piacon. Megerősítik ezzel Hume és Smith tézisét, amely szerint a „gyakori üzletelés” (ugyanazzal és különböző partnerekkel) a megbízhatóság erős támaszává válik egy viszonylag stabil piacgazdaságban.

A magyar gazdaság „nyugatias”, európai karakterét tükrözi – például a kelet-ázsiai gazdaságokkal szemben – a formális jogrend szerepe, miközben a baráti-családi közösségek normái csak az üzleti kapcsolatok szűk körében bírnak jelentőséggel. A személyes és az üzleti élet elválik egymástól és az utóbbi kiala-

¹¹⁶ Lásd fentebb a 2.5. alfejezetet.

kítja saját informális intézményeit: a reputációs mechanizmusok mellett az üzleti és szakmai közösségek normáit. Különösen figyelemre méltó az utóbbiak szerepe: a harmadik legfontosabb hitelességi garancia, ha az üzletfél szereti szakmáját, fontos neki a szakmai kiválóság. Ennek háttérében vélhetően ott húzódnak a szakmai közösségek többé-kevésbé formális szerveződései is, amelyekkel még találkozni fogunk (a 6. és a 7. fejezetben).

5. fejezet: „Sohasem voltunk modernek”?

Az intézményhasználat mintázatai

Társszerző: Kiss Gábor

5.1. A gazdasági fejlődés modernizációs és informalista tézise

Hogyan kombinálják a formális és az informális intézményeket a magyar vállalkozások az üzleti kapcsolataikban? Amint az előző fejezetben láttuk, a magyar piacgazdaságban a formális jogrend és a különféle informális intézmények egyaránt fontos szerepet játszanak a szerződéses ígéretek hitelessé tételében és ezáltal az értékteremtő együttműködések létrejöttében. A cégek egy-egy üzleti kapcsolatukban általában több intézményre támaszkodnak. Ígéreteik hitelességét és az ezen alapuló bizalmat többféle „szerződés-kikényszerítő” játékszabály kombinációjával teremtik meg. De hogyan illesztik össze a jogot és a különféle informális intézményeket? Mik ezeknek a tipikus kombinációi, s közülük melyiket milyen széles körben használják? Fontos választ kapnunk ezekre a kérdésekre, ha pontosabb képet szeretnénk formálni a magyar piacgazdaság intézményi rendjéről.

A közgazdasági irodalomból kétféle, egymással rivalizáló nézet bontakozik ki arról, mi a jogi és a különféle informális intézmények viszonya egymáshoz a modern kapitalizmusban. A gazdasági fejlődés klasszikus, modernizációs szemlélete szerint a hagyományos társadalmakban az üzleti tranzakciókat jellemzően zárt közösségekben, személyes és informális kapcsolatokra támaszkodva bonyolítják le. A fejlett gazdaságokban viszont a személytelen piaci viszonyok dominálnak (Tönnies 2004; Hayek 1982; Greif 2006b). A személyesség és az informalitás eszerint az elmaradottság jele. A „fejlődő”, vagyis szegényebb országokban az államilag fenntartott intézményi rend kezdetlegesen vagy rosszul működik, a vállalkozók pedig jobb híján a jog informális helyettesítőire támaszkodnak (Wank 1996; McMillan és Woodruff 2000). Ha egy gazdaság fejlődésnek indul, az intézményi rend egésze az informális és személyes mechanizmusoktól a formális jog és a személytelen vállalati reputációs mechanizmusok felé mozdul el (Weber 2003b; North 2010; Peng 2003). Maradhatnak ugyan informális maradványok, zárványok a gazdasági élet bizonyos szegmenseiben, de ezek fokozatosan visszaszorulnak, majd pedig legfeljebb érdekességekként élnek tovább. Olyan ágazatokra vagy piacokra gondolhatunk, amelyeket például valamely et-

nikai vagy vallási kisebbség ural (Landa 1981; Bernstein 1992), vagy földrajzilag korlátozott, stabil résztvevői kör jellemez (Woodruff 1998; Bernstein 2001; Dixit 2003). Ha így van, akkor egyfajta dualitásra számíthatunk: a jog és a személytelen piaci reputáció szférájának és a személyes informalitás szférájának elkülönülésére.

Ez a dualitás-tézis rímel arra az erős hazai társadalomtudományi hagyományra is, amely a magyar gazdaságot egy „modernizáló” és egy helyi érdekű hálózatokba bonyolódó „elmaradott” (vagy pozitívan szemlélve: „tradicionális”) szegmensre osztja. Különböző szerzők különbözőképpen látják a kettősség mibenlétét (Éber 2011), de a különféle elméletek háttérében kétségtávol ott rejtőzik a társadalomtörténetnek az a megállapítása, hogy a modern vállalkozási és piaci formák a II. világháború előtt és – érthetően – a kommunista tervgazdaság időszakában sem hálózták be a magyar társadalmat a nyugat-európai mértékben. A modernség mintegy szigetekként jelent meg a hagyományosabb társadalmi viszonyok tengerében. A magyar gazdaság nagyrészt „színelte kapitalizmus” (Leopold 1988), a magyar társadalom „kettős” társadalom (vö. Erdei 1976a; 1976b) volt – és talán maradt is.

Az újabb szociológiai és közgazdasági irodalomban a kettősség gondolata a világgazdaság vérkeringésébe való bekapcsolódás kérdésével összefüggésben jelenik meg (Szalai E. 2001; Szokolczai 2017). Eszerint a hazai gazdasági szereplőknek csak egy kis része képes a bekapcsolódásra, nagyobb részük nem tud kitörni a lokális piacok, a bevált személyes, de szűkös üzleti kapcsolatok világából (Kuczi 2000; Csabina, Kopasz és Leveleki 2001; Szerb és Márkus 2008; Békés, Halpern és Muraközy 2013). A feltételezett dualitásnak több aspektusa is van, ezért a pontosság kedvéért hangsúlyoznunk kell, hogy a mostani vizsgálódásunk csak a „modernizáció” egy sajátos, szűk szeletére: az üzleti kapcsolatok intézményesülési módjára korlátozódik. Figyelmen kívül hagyja többek között a technológia, a menedzsment és a munkaerőpiac mozzanatait.

Létezik ugyanakkor a közgazdaságtanban egy rivális gondolati hagyomány, amely szerint az informális intézményi megoldások a legfejlettebb országok gazdaságaiban is az üzleti kapcsolatok széles körében vannak jelen. Ennek az „informalista” (Trebilcock és Leng 2006) irányzatnak a leggyakoribb hivatkozási pontja Macaulay (1963) úttörő kutatása, amely feltárta, hogy az amerikai üzletemberek milyen kevésbé hagyatkoznak a formális szerződésekre és az igazságszolgáltatásra biztosítékként, s milyen fontosak számukra a szoros személyes kapcsolatok és a belőlük fakadó ösztönzők. Ezt későbbi, részben nyugat-európai

empirikus vizsgálatok is megerősítették (Arrighetti, Bachmann és Deakin 1997; Hadfield és Bozovic 2016). A különféle formális és informális, illetve személytelen és személyes intézményi megoldások eszerint nem különülnek el a gazdaság különböző szegmenseibe, hanem egyszerre vannak jelen, változatos kombinációkban. Más szóval „soha sem voltunk modernek”¹¹⁷ az üzleti életben abban az értelemben, hogy a mintegy mechanikusan működő „személytelen csere” (Greif 2006b) dominált vagy egyáltalán megvalósult volna a vállalkozások közötti kapcsolatokban.

Ezt erősítik meg azok a közgazdasági elméletek és empirikus kutatások is, amelyek az üzleti tranzakciók mikroszintjén vizsgálódnak. A tranzakciós költségek elmélete szerint a szerződéses kapcsolatokban az opportunizmus kezeléséhez komplex „irányítási struktúrára” van szükség, amelyek általában sajátos jogi és informális intézményi elemeket kombinálnak (Williamson 1979; 2008). Ebből kiindulva számos empirikus vizsgálat a gazdasági környezetek, ágazatok és tranzakciók igen széles körében tárta fel a jogi és informális mechanizmusok együttes alkalmazását (Poppo és Zenger 2002; Schepker és mtsai. 2014).

Bár mára nagyra duzzadt ez az irodalom, az elemzések rendszerint csak két (legfeljebb három) intézményi mechanizmust és azok kölcsönhatását vizsgálják a tranzakciók valamely szűk körében.¹¹⁸ Alig találunk olyan kutatást, amely a szerződéseket támogató alapvető intézmények széles skálájáról gyűjtött volna adatokat nemzetgazdasági szinten (Hendley, Murrell és Ryterman 2000; Kähkönen és Meagher 2001; Hendley és Murrell 2003; Murrell 2003; Fafchamps 2004). Ezek sem jutnak el addig, hogy átfogó képet nyújtsanak az intézmények tipikus kombinációiról és eloszlásukról a gazdaságban. Nyitott kérdés tehát, hogy az intézményhasználat milyen mintázataira számíthatunk a magyar vállalkozói gazdaságban. Mennyiben érvényes a „személytelen csere” térhódításának tézise, s tapasztalhatjuk a *személytelen és személyes üzleti kapcsolatok világainak elkülönülését*? Illetve mennyiben állja meg a helyét az ellentétes tézis, amely szerint a modern piacokon is *összefonódnak* a személytelen és személyes mechanizmusok?

¹¹⁷ A szófordulat Bruno Latourtól (1999) származik, aki „modernitáson” eredetileg a „természetről” és a „társadalomról” való tudás szigorú elkülönítését értette.

¹¹⁸ Az irodalomról részletes áttekintést nyújt Mike és Kiss (2018), amely tanulmányra e fejezet is támaszkodik. Az ott kidolgozott látens osztály módszert alkalmazta újabban néhány dél-amerikai országra Francis, Karalashvili, és Murrell (2019).

5.2. A koherens irányítási struktúrák nyomában

Az előző fejezet a szerződéses ígéretek hitelesítő intézmények öt alaptípusát különböztette meg és vizsgálta hazai empirikus adatok alapján. Ezek az erkölcs, az önkikényszerítő szerződés, a (személyes és személytelen) reputáció, a közösségi norma és a jog. Most – folytatva az adatok elemzését – azt vizsgáljuk meg, hogyan kombinálják ezeket a magyar kis és közepes vállalkozások más cégekhez fűződő üzleti kapcsolataikban. Abból indulunk ki, hogy bár elvileg rengeteg kombináció elképzelhető, a valóságban *vannak tipikus intézményi kombinációk*. A jogelmélet (Macneil 1978) és a tranzakciós költségek gazdaságtana (Williamson 1979; Nee 1992) egyaránt hangsúlyozza, hogy a szerződő felek hatékonysági megfontolások miatt nem kombinálhatják tetszőlegesen a különféle hitelesítő intézményeket, hanem koherens „irányítási struktúrákká” (*governance structures*) kell őket rendezniük. Az irányítási struktúra az az „intézményi mátrix, amelyen belül a tranzakciókat megtárgyalják és végrehajtják” (Williamson 1979, 239). A különböző struktúrák nem feltétlenül különülnek el élesen és képeznek diszkrét alternatívákat (Williamson 1991), de vélhetően azonosíthatjuk az irányítási struktúrák ideáltípusait, amelyekre a tényleges üzleti kapcsolatok többé-kevésbé hasonlítani fognak.

Az empirikus vizsgálat első célja tehát olyan ideáltipikus irányítási struktúrák azonosítása, amelyek mindegyikét a használt hitelesítő intézmények egy sajátos kombinációja jellemzi. A „modernizációs” elmélet alapján arra számíthatunk, hogy bizonyos kapcsolatokban a formális jogrend és a személytelen piaci reputáció használata dominál, míg másokban az informális mechanizmusoké a főszerep. Az „informalista” tézis szerint pedig a jogi, a személytelen reputációs és a személyes informális intézményeket is vegyítő irányítási struktúrákra kell bukkanunk. Az elméleti meghatározatlanság miatt nem élhetünk előzetes feltevésekkel arról, mik a tipikus kombinációk, hanem az adatokból kell megkísérelnünk azonosítani őket.

Az elemzés második lépése annak feltárása, *mitől függ*, hogy egy üzleti kapcsolatban melyik irányítási struktúráját alkalmazzák a vállalkozások. Igaz-e, hogy annak mentén különülnek el az üzleti kapcsolatok, hogy a cégek lokális piacokon tevékenykednek vagy bekapcsolódnak a globális termelési–értékesítési láncokba? Vagy pedig nincsenek ilyen különbségek és alapvetően a tranzakció tárgyával és annak jellemzőivel függ össze az irányítási struktúra megválasztása, ahogyan a tranzakciós költségek gazdaságtana állítja (Williamson 1979)?

Milyen módszerrel azonosíthatjuk az irányítási struktúrák típusait? Egy-egy irányítási struktúra az intézmények sajátos együttállását, konfigurációját jelenti. Olyan módszer kell tehát, amely egy jelenség kvalitatív elemeinek koherens *konfigurációit* képes azonosítani. *A látens osztályok elemzésének (latent class analysis)* technikájához folyamodunk, amely a társadalomtudományokban széles körben használt ugyan, de az intézményi közgazdaságtanban szinte ismeretlen.¹¹⁹ Utóbbi oka, hogy az intézményi elemzések a közgazdaságtan többi területéhez hasonlóan a megfigyelt változók közötti marginális hatások feltárására fókuszálnak. Olyan kérdésekre, mint hogy a formális jog használata *növeli vagy csökkenti* a piaci reputáció fontosságát. Bennünket azonban most az intézményi változók sajátos *együttállásai* érdekelnek.

A látens osztály módszerével a szerződéseket olyan „osztályokba” tudjuk sorolni, amelyek mindegyike egy (látens, vagyis közvetlenül nem megfigyelt) irányítási struktúrának felel meg. Meghatározhatjuk, hány osztályt, azaz az irányítási struktúráknak hány típusát érdemes elkülönítenünk, a szerződések mekkora hányada sorolható a különböző típusokba és az intézmények milyen kombinációjával jellemezhetők az egyes típusok.¹²⁰ Ha pedig a látens osztály modellt regressziós egyenletekkel egészítjük ki (McCutcheon 2002; Linzer és Lewis 2013), arra is választ kaphatunk, milyen tényezőktől függ, hogy egy üzleti kapcsolatot milyen irányítási struktúra jellemez. Vajon a piaci közeg, a lokális vagy globális piacon való működés számít, vagy inkább a tranzakciók jellemzői?¹²¹

5.3. Adatok

A magyarországi kis és közepes vállalkozások vezetői körében 2011-ben végzett kérdőíves felmérés adatbázisára támaszkodunk, amelyet az előző fejezetben már bemutatunk. Emlékeztetőül, a legfontosabb kérdés arra vonatkozott, hogy a cégek milyen intézményekben látják annak biztosítékát, hogy egy-egy tipikus

¹¹⁹ A módszerről áttekintést ad Agresti (2002) és McCutcheon (2002). Fontos kivétel az intézményi közgazdaságtan területéről a közelmúltból Ebers és Oerlemans (2016).

¹²⁰ Bár a célunk itt a magyar gazdaság jobb megértése, megjegyezzük, hogy az a tipológia, amelyet az alábbiakban a magyar adatok alapján feltárunk, az első olyan a szakirodalomban, amely nemzetgazdasági szintű adatokon alapul és átfogóan vizsgálja a szerződés-kikényszerítő intézményi mechanizmusok alaptípusait.

¹²¹ A módszertant részletesen bemutatja a B. Függelék.

vevőjük, illetve beszállítójuk teljesíti nekik tett ígéreteit. Minden egyes szerződéses kapcsolatot (cégenként tehát kettőt) illetően hatféle intézmény fontosságát értékelték négyfokozatú skálán (erkölcs, önkikényszerítő szerződés, személyes reputáció, személytelen piaci reputáció, közösségi normák és jogrend).¹²² Így minden szerződés esetében egy hat számértékből álló vektor jelzi a rá jellemző intézményi kombinációt. Lehetséges például, hogy egy szerződésnél a jogrendnek a legnagyobb (4-es) fontosságot tulajdonították, míg a többi intézményt egyáltalán nem használták (fontosságát 1-esre osztályozták). Elvileg 4⁶ vektorérték, azaz ennyiféle intézményi kombináció képzelhető el.

Feltevésünk szerint a vállalkozások közötti minden üzleti kapcsolatban valamilyen ideáltipikus irányítási struktúra érvényesül, amelyet sajátos intézményi kombináció, sajátos vektorérték jellemez. Az ideáltípusok nem feltétlenül tiszta formában jelennek meg, ezért a ténylegesen megfigyelt kombinációk egy-egy ideáltípus „körül” tömörülnek. Ez gyakorlatilag azt jelenti, hogy besorolhatók olyan csoportokba, amelyek elemei viszonylag nagymértékben hasonlítanak egymásra, viszont különböznek más csoportok tagjaitól. Az elemzés az irányítási struktúráknak ezeket a „látens osztályait” azonosítja.

A kérdőív kérdései kiterjedtek a megkérdezett és a partner cégek jellemzőire, piaci környezetükre, valamint a köztük zajló tranzakciók főbb jellemzőire is. A regressziós egyenletekkel kiegészített látens osztály modellben ezek a változók szerepelnek független változókként.

5.4. Az irányítási struktúrák típusai és gyakoriságuk

Becslési eredményeink szerint¹²³ a magyarországi vállalkozások közötti üzleti kapcsolatokat három osztályba érdemes besorolnunk abból a szempontból, hogy milyen irányítási struktúrát használnak. Mi jellemzi a három látens osztályt? Tartasuk észben, hogy a cégvezetőket arra kértük, hogy hat szerződéskikényszerítő intézmény fontosságát értékeljék egy négyfokozatú skálán, amelyen az '1' az

¹²² A későbbi, 2016-os adatfelvételben a szakmai és az üzleti közösségek normái is szerepeltek. Itt most, a 2011-es adatok alapján csak a legalapvetőbb közösségre: a rokoni-baráti kapcsolatrendszerre korlátozzuk az elemzést.

¹²³ A látens osztály modell részletes leírását lásd a B. Függelék B.2. pontjában, a látens osztályok számának meghatározását pedig a B.3. pontban.

„egyáltalán nem fontos”-t, a ’4’ pedig a „teljesen fontos”-t jelentette! Mindegyik látens osztályt a hat intézményre vonatkozó válaszok feltételes valószínűség-eloszlásának egy sajátos, a többi osztályétól megkülönböztethető keveréke jellemzi. Nézzük, mit is jelent ez! A 10. táblázat mindhárom osztályra bemutatja a valószínűség-eloszlásokat. Az első osztályban egy cégvezető 27% valószínűséggel mondta, hogy „egyáltalán nem fontos” az erkölcs. Az „inkább nem”, „inkább igen” és „teljesen fontos” válaszok valószínűsége pedig 0, 21, illetve 52 százalék volt. A modell ugyanezeket a valószínűségeket mindegyik intézményre megbecsülte mindegyik látens osztályban. A táblázat jobb szélső oszlopa a válaszok átlagos” értékét tünteti fel, érzékeltetve az egyes intézmények relatív fontosságát. Az átlagos értékelések összege azt mutatja, hogy az adott osztályban átlagosan mennyire hagyatkoznak a szerződést támogató intézményekre a vállalkozások. Erre a számra az intézményhasználat intenzitásának mutatójaként gondolkodhatunk. A nagyobb intenzitás azt jelenti, hogy többféle intézményre hagyatkoztak a cégek vagy pedig ugyanannyi intézményre, de azokra nagyobb mértékben. Az intenzitásban tapasztalt különbségek nem meglepők, ha figyelembe vesszük, hogy bizonyos tranzakciók jellegüknél fogva nagyobb teret adnak az opportunizmusnak és ezért erőteljesebb védelemre szorulnak, mint mások (Williamson 1979).

Nézzük, mi jellemzi az üzleti kapcsolatok három osztályát! Az 1. osztályba eső kapcsolatokban a vállalkozások összességében viszonylag kis mértékben vesznek igénybe szerződéskikényszerítő intézményeket. A felhasználtak közül egyértelműen az erkölcs és az önkikényszerítő szerződés emelkedik ki, míg a harmadik fél szankcióján alapuló informális és formális módszereknek csekély a jelentőségük. Az erre az osztályra jellemző irányítási struktúrát ennek alapján a két szerződő fél által irányított vagy – röviden – *kétoldalú irányítási struktúrának* nevezhetjük.

A 2. osztályban összességében nagyobb mértékben hagyatkoznak a vizsgált intézményekre. A kétoldalúan érvényesíthető eszközök – az erkölcs és az önkikényszerítő szerződés – még fontosabbak, mint az 1. osztályban. De a harmadik félre támaszkodó intézményi mechanizmusok – személyes reputáció, közösségi normák, személytelen piaci reputáció és jog – szerepe is megnő. A különböző intézmények között tehát kiegészítő viszonyt figyelhetünk meg. Eszerint az osztályba tartozó kapcsolatokat egy *átfogó irányítási struktúra* jellemzi, amely a szerződéskikényszerítő intézmények széles körére támaszkodik.

A 3. osztályba sorolt vállalati kapcsolatoknak gyengébb a kétoldalú karaktere, mint az 1. osztályba tartozóknak: az erkölcs és az önkikényszerítő szerződés jelentősége kisebb. Helyettük előtérbe kerülnek a személyes és személytelen jellegű,

**10. táblázat. A szerződéskikényszerítő intézmények feltételes
valószínűség-eloszlásai 3 látens osztály esetén**

(Fontos-e az adott intézmény?: 1=‘Egyáltalán nem, 2=‘Inkább nem, 3=‘Inkább igen’ és 4=‘Nagyon’; a modális valószínűségek vastaggal szedve)

1. osztály: kétoldalú irányítás	Pr(1)	Pr(2)	Pr(3)	Pr(4)	Átlagos válasz
Erkölc	27%	0%	21%	52%	2,98
Önkikényszerítő szerződés	16%	6%	23%	55%	3,17
Közösségi norma	97%	3%	0%	0%	1,03
Személyes reputáció	45%	31%	10%	14%	1,92
Személytelen piaci reputáció	70%	21%	5%	4%	1,43
Jog	65%	12%	7%	16%	1,74
Átlagos értékelések összege					12,27

2. osztály: átfogó irányítás	Pr(1)	Pr(2)	Pr(3)	Pr(4)	Átlagos válasz
Erkölc	0%	1%	7%	92%	3,91
Önkikényszerítő szerződés	0%	0%	2%	98%	3,98
Közösségi norma	63%	17%	8%	13%	1,70
Személyes reputáció	14%	24%	25%	36%	2,84
Személytelen piaci reputáció	9%	20%	21%	51%	3,14
Jog	31%	17%	12%	41%	2,62
Átlagos értékelések összege					18,19

3. osztály: külsődleges irányítás	Pr(1)	Pr(2)	Pr(3)	Pr(4)	Átlagos válasz
Erkölc	3%	10%	60%	28%	3,12
Önkikényszerítő szerződés	0%	11%	71%	18%	3,07
Közösségi norma	41%	24%	32%	3%	1,98
Személyes reputáció	10%	37%	48%	5%	2,47
Személytelen piaci reputáció	0%	37%	49%	14%	2,78
Jog	24%	28%	30%	19%	2,44
Átlagos értékelések összege					15,86

harmadik félre támaszkodó intézmények. (Bár a 2. osztályhoz képest kisebb a szerepük, a közösségi normák kivételével, amelyek azonban kevés kapcsolatban fontosak). Mindez azt jelzi, hogy egy jól elkülöníthető harmadik típussal van dolgunk, amelyet viszonylag nagymértékben kívülállókra támaszkodó vagy – rövidebben – *külsődleges irányítási struktúrának* nevezhetünk. Észben kell azonban tartanunk, hogy a kétoldalú mechanizmusok itt is jelen vannak, csupán kisebb mértékben, mint a másik két osztályban. Csak részlegesen helyettesítik őket a kapcsolaton kívüli szereplők szankcióit igénybe vevő intézmények.

Mekkora az irányítási struktúráknak azok az osztályai, amelyeket azonosítottunk? A modell megbecsülte, mekkora (feltétel nélküli) valószínűséggel kerülnek az üzleti kapcsolatok a különböző osztályokba. A becslést valószínűségeket a 11. táblázat felső része tartalmazza. A számok azt mutatják, hogy egy tetszőleges kiválasztott kapcsolatot 16%-os valószínűséggel jellemez kétoldalú irányítási struktúra, az átfogó és a külsődleges irányítási struktúra valószínűsége pedig 59,5%, illetve 24,5%.

Az osztályok méretének alternatív becslési módja, ha a mintában szereplő minden kapcsolatot abba az osztályba soroljuk, amelybe a legnagyobb (bayes-i) valószínűséggel tartozik, az intézményekre hagyatkozás megfigyelt szintjei mellett. Ennek a valószínűségnek az átlagos értéke 90% a mintában, azaz a modell alapján nagy biztonsággal el lehetett dönteni, milyen irányítási struktúra jellemez egy-egy tényleges kapcsolatot.¹²⁴ Amint a 11. táblázat alsó sorában láthatjuk, a látens osztályok így meghatározott méretei jól közelítik a modell közvetlen becsléseit. Mindkét számítási mód azt mutatja, hogy az átfogó irányítási struktúra a leggyakoribb; ezt követi a külsődleges irányítás, majd a kétoldalú struktúra.

11. táblázat. Az irányítási struktúrák gyakorisága

	Kétoldalú irányítás	Átfogó irányítás	Külsődleges irányítás
Az osztályba tartozás feltétel nélküli becslést valószínűsége (p_m)	16%	59.5%	24.5%
Standard hiba	2.4%	3.2%	2.6%
Osztálytagság a legnagyobb bayes-i valószínűséggel (mintabeli arány)	13%	64.5%	22.5%

¹²⁴ A maximális valószínűségek átlaga mindegyik osztályban magas volt: 0,89, 0,89 és 0,93 a kétoldalú, az átfogó, illetve a kívülállókra támaszkodó irányítási struktúra osztályában.

Hogyan jellemezhetjük eredményeink fényében a szerződéskikényszerítő intézmények használatának mintázatát a magyarországi vállalkozások körében? Az erkölcsi szabályok és a szerződések önkikényszerítő jellege szinte az összes vállalatközi kapcsolatban szerepet játszik. Úgy tűnik, nélkülük nincs sikeres üzlet. E két intézményi mechanizmus működtetéséhez a feleknek nincsen szükségük kívülálló harmadik felek bevonására, azt kétoldalúan meg tudják oldani. A kapcsolatok mintegy hatodában e két intézményen kívül másra nem is nagyon hagyatkoznak.

A többi viszonyban a vállalkozások az erkölcs, az önkikényszerítés, továbbá valamilyen harmadik felet bevonó informális és jogi mechanizmusok keverékére támaszkodnak. Amikor tehát a felek túllépnek azon, hogy kétoldalúan maguk biztosítsák a kapcsolatukat, akkor általában nem csak egy vagy kettő, hanem többféle mechanizmusra támaszkodnak egyszerre. Az összes kapcsolat körülbelül negyedében az erkölcs és az önkikényszerítés némiképp háttérbe szorulnak (de korántsem tűnnek el) és informális harmadik felet bevonó mechanizmusok (közösségi norma, személyes reputáció, személytelen piaci reputáció) és jogi szankciók helyettesítik őket részben. A kapcsolatok többségében azonban nem találunk ilyen helyettesítési hatást. Ellenkezőleg, a kétoldalú mechanizmusokra való erőteljesebb hagyatkozást kiegészíti a kívülálló fokozott bevonása a szankcionálásba. Vagyis a cégek az intézmények széles körére erőteljesen támaszkodva működtetik szerződéses kapcsolataikat.

A jog a cégvezetők értékelése szerint a kapcsolatok közel felében nem vagy csak kismértékben járul hozzá a szerződéses ígéretek biztosításához. Ahol fontosnak tartják, ott mindig többféle informális intézménnyel együtt használják – sohasem magában. A jog használata legszorosabban a harmadik félre támaszkodó informális mechanizmusokkal „mozog együtt”. A jogi szankció tipikusan vagy a külsődleges vagy az átfogó irányítási struktúra részeként jelenik meg.

5.5. Az intézményhasználatra ható tényezők

Miután azonosítottuk a vállalkozások között használatos irányítási struktúrák alaptípusait, a következő kérdés, hogy mi alapján választanak közülük a cégek. A gazdasági fejlődés informalista tézise szerint az informális intézményi elemek használata az egész gazdasági életet áthatja. Ha különbségeket tapasztalunk, az alapvetően az üzleti kapcsolatok tranzakciós költségeket befolyásoló jellemzőivel

függ össze. De az intézményhasználat azonos közgazdasági logikát követ a piacgazdaság egészében és nem különül el a gazdaság különböző szegmensei – így a lokális piacok és a globális értékláncok – szerint. A modernizációs tézis szerint viszont éppen az ilyenfajta szegmentálódás a jellemző. Sarkított formában, a magyar közgazdasági és társadalomtudományos gondolkodás dualitás-tézise szerint: a vállalkozói gazdaság többé-kevésbé világosan felosztható egy elmáradott és egy modern, a globális piacokhoz, nemzetközi termelési láncokhoz kapcsolódó szegmensre.

Vajon tapasztalható-e ilyenfajta szegmentálódás a kis és közepes vállalkozások intézményhasználatában? Vagy pedig nincsenek e téren markáns különbségek a különböző cégek, piacok között és a gazdasági szereplők mindenütt a tranzakciók szempontjából leghatékonyabb irányítási struktúrákat választják? Természetesen a két elmélet bizonyos fokig egyszerre is érvényes lehet, a tranzakció és a környezeti logika ki is egészítheti egymást. Ekkor is kérdés marad azonban, melyik dominál, melyik mennyire erős és pontosan hogyan jelentkezik. További adatok bevonásával és a látens osztály modell kiegészítésével a következőkben ennek megválaszolására teszünk kísérletet.

Először számba vesszük, hogy az üzleti tranzakcióknak, illetve a cégeknek és a környezetüknek mik azok a fontosabb jellemzői, amelyek feltehetően befolyásolják az irányítási struktúrák közötti választást. A kérdőíves felmérésünk mindkét tényezőcsoportról szolgál adatokkal. Második lépésben továbbfejlesztjük a látens osztály modell módszerét: a modellbe építünk a szóban forgó tényezők hatását megragadó regressziós egyenleteket. A modell két változatát becsüljük meg: az elsőben csak a tranzakciós jellemzők szerepelnek, a másodikban pedig ezek mellett a cég- és környezeti jellemzők is. A becslésekből következtethetünk a két tényezőcsoport viszonylagos jelentőségére. Egyszersmind azonosíthatjuk, pontosan mely tranzakciós, illetve piaci környezeti tényezők játszanak szerepet az irányítási struktúrák közötti választásban.

5.5.1. Tranzakciós jellemzők

Az irányítási struktúrákra ható tranzakciós jellemzők közül azokra fókuszálunk, amelyeket Williamson (1979; 1991) nyomán a tranzakciós költségek elmélete a legfontosabbaknak tart: (i) a tranzakciós bizonytalanságra, (ii) a kapcsolat specifikusságára és a (iii) a tranzakciók ismétlődésének gyakoriságára. Az elmélet

alapján arra számíthatunk, hogy a kapcsolat értéke mellett ezek a jellemzők befolyásolják leginkább az irányítási struktúra megválasztását.

Bizonytalanság. Minél nagyobb bizonytalanság övezi, mit is kellene a feleknek egymásnak nyújtaniuk, annál inkább fenyegeti a kapcsolatot a felek opportunizmusa. Minél nagyobbak az előre nem látható problémák vagy alkalmazkodási igények a tranzakció lebonyolítása folyamán (technológiai, szervezési, piaci okokból), annál kevésbé lehet előre definiálni a kölcsönös elvárásokat és annál nagyobb lesz a megvalósítást övező bizonytalanság. Ezt pedig a felek megpróbálhatják saját hasznukra kihasználni: úgy rendezni a vitás kérdéseket, ahogy nekik kedvezőbb. Ennek alapján arra számíthatunk, hogy bizonytalanabb tranzakcióknál nagyobb eséllyel választanak a cégek olyan irányítási struktúrát, amelyet intenzívebb intézményhasználat jellemez: a kétoldalú helyett a külsődleges vagy az átfogó irányítási struktúrát.

De a bizonytalanság más módon is hathat. Megnehezítheti ugyanis az olyan intézményi megoldások használatát, amelyek külső félre hagyatkoznak. Kívülállók – akár egy bíróság, akár más piaci vagy társadalmi szereplők – nehezebben tudják felmérni, pontosan melyik fél és miként cselekedett opportunistán, így a jogi, reputációs vagy társadalmi norma alapú szankcionálás veszít a megbízhatóságából és az erejéből. Eszerint az alternatív logika szerint a bizonytalanság olyan irányítási struktúra felé mozdítja el az üzleti kapcsolatot, amelyet a kétoldalú mechanizmusok (erkölcs és önkikényszerítő szerződés) viszonylag erőteljesebb jelenléte jellemez. Hármastipológiánkban ez a kétoldalú és az átfogó irányítási struktúrák előterbe kerülését jelentheti a külsődlegeshez képest. Empirikus kérdés, hogy a két logika közül melyik érvényesül erőteljesebben.

A bizonytalanságot a következő kérdéssel ragadja meg a kérdőív a vizsgált üzleti kapcsolatokban: „Mennyire jellemző a következő: »A kapcsolatunkban gyakran alkalmazkodnunk kell a változó körülményekhez és változtatni kell az eredeti terveken«?” Amint a 12. táblázatból leolvashatjuk, a kapcsolatok nagymértékben különböznek a bizonytalanság szempontjából.

Specifikusság. Az opportunizmus legegyszerűbb és gyakran hatásos ellenszere a kapcsolat megszakításával való fenyegetés. Ha azonban a tranzakció a két félre nézve specifikus, vagyis nem tudják könnyen helyettesíteni egymást, akkor a partnerváltás nehézségekbe ütközik, s a fenyegetés nem lesz hiteles. Kapcsolatspecifikus tranzakciók esetén ezért tágabb tere nyílik az opportunistastratégiáknak. A specifikusságnak két alapvető oka lehet: a piacon elérhető

alternatívák hiánya és az aktuális kapcsolathoz kötődően megtett beruházások. Ha eleve „gyér” a piac, kicsi a (potenciális) piaci szereplők száma, akkor nehéz más találni egy oportunista partner helyett. De ha sok másik vevő vagy eladó van jelen a releváns piacon, akkor is akadályt jelenthet a már megtett kapcsolatspecifikus beruházás – például olyan technológiába, tudásba, kapacitásba, telephelybe, amely egy új kapcsolatban jelentősen veszítene értékéből, mert a másik partnerrel való együttműködés (részben) más technológiát, tudást, másfajta kapacitást, elhelyezkedést igényelne. A tranzakciós bizonytalanság mellett tehát a piaci alternatívák hiánya és a specifikus beruházások mértéke is növeli az oportunizmus veszélyét és azoknak az irányítási struktúráknak a választását ösztönzi, amelyeket intenzívebb intézményhasználat jellemez.

Ugyanakkor a nehezebb kilépés – a bizonytalansághoz hasonlóan – megnehezítheti az olyan intézményi megoldások használatát, amelyek külső félre hagyatkoznak. A kívülről érkező szankciók ugyanis jellemzően a kapcsolat felbomlásához kötődnek, miközben a specifikus beruházásokat tévő felek éppen ezt szeretnék elkerülni és a kapcsolat fenntartásával rendezni vitájukat. E logika szerint a specifikusság azoknak az irányítási struktúráknak kedvez, amelyeket a kétoldali mechanizmusok viszonylag erőteljesebb jelenléte jellemez.

A kérdőívben a megkérdezett cégek és partnereik piaci alternatíváira és specifikus beruházásaira vonatkozóan szerepeltek kérdések. Emellett, hogy megragadjuk a földrajzi specifikusságot, az üzletfelek térbeli távolságát is azonosítottuk. Amint a 12. táblázat mutatja, a kapcsolatokat az egymásra utaltság igen eltérő mértéke jellemzi: a feltehetően könnyen felbontható viszonyoktól azokig, amelyek szinte „kétoldali monopóliumnak” (Williamson 1979, 241) tekinthetők.

Ismétlődés. Komplex irányítási struktúra kiépítése költséges, ezért nagyobb eséllyel számíthatunk rá, ha nem alkalmi, hanem rendszeresen ismétlődő tranzakciót kell védenie. Mivel a külsődleges és – még inkább – az átfogó irányítás több intézményi elemből áll össze, mint a kétoldali, így a hosszabb távon, rendszeresebben ismétlődő tranzakciókat feltehetően inkább ezek képesek működtetni. A kérdőív a tranzakciók múltjára és jövőjére is rákérdezett. Az előbbit a kapcsolat korával,¹²⁵ az utóbbit a tranzakciók várható ismétlődésével, jövőbeli szükségességével (12. táblázat) ragadta meg. A kapcsolatok jellemzően 2 éven túli múltra tekintenek vissza és a válaszadók nagy többsége a tranzakciók rendszerességére számít 2-3 éves időtávon.

¹²⁵ Lásd A. Függelék, 35. táblázat.

**12. táblázat. A vállalkozások közötti üzleti kapcsolatok
tranzakciós jellemzői**

Tranzakciós jellemző (kérdőívben szereplő kérdés)	Mennyire jellemző? (%; N=600)					
	1 (egyáltalán nem)	2 (inkább nem)	3 (inkább igen)	4 (teljesen)	n.a.	Összesen
Partner alternatíváinak hiánya („Ha én váratlanul megszakítanám az üzletfelemmel a kapcsolatot, nehezen találna másik vállalkozást, amely pótolni tudná a miénket.”)	37,8	25,7	19,0	11,5	6,0	100,0
Saját alternatívák hiánya („Ha az üzletfelem váratlanul megszakítaná velem a kapcsolatot, nehezen találnék helyette másik vállalkozást, aki pótolni tudná.”)	23,3	25,3	26,3	21,5	3,5	100,0
Saját specifikus beruházás („Az Ön vállalkozása jelentős beruházásokat tett, hogy hasznosítani tudja a vásárolt terméket, szolgáltatást”, ha a partner beszállító. „Az Ön terméke vagy szolgáltatása a megrendelő egyéni igényeihez szabott”, ha a partner megrendelő.)	16,8	15,2	20,5	43,8	3,7	100,0
Partner specifikus beruházása („A beszállító terméke vagy szolgáltatása az én vállalkozásom egyéni igényeihez szabott”, ha a partner beszállító. „A megrendelő jelentős beruházásokat tett, hogy hasznosítani tudja az Öntől vásárolt terméket, szolgáltatást”, ha a partner megrendelő.)	28,2	16,7	22,3	27,8	5,0	100,0
Bizonytalanság („A kapcsolatunkban gyakran alkalmazkodnunk kell a változó körülményekhez, és változtatni kell az eredeti terveken”)	10,7	14,7	35,0	35,5	4,2	100,0
Tranzakciók várható ismétlődése („Az üzletfelem termékére, szolgáltatására nekem a közeli jövőben [2-3 év múlva] is szükségem lesz”, ha a partner beszállító. „Az Ön termékére, szolgáltatására a megrendelőjének a közeli jövőben [2-3 év múlva] is szüksége lesz”, ha a partner megrendelő.)	2,0	5,0	24,0	64,7	4,3	100,0
	külföldön	más megyében	azonos megyében	azonos településen	n.a.	Összesen
Üzleti partner telephelye a válaszadóéhoz képest	10,3	37,7	15,3	35,0	1,7	100,0

A kapcsolat értéke. Az értékesebb tranzakciókat feltehetően érdemes jobban „körülbástyázni”, összetettebb, több elemű irányítási struktúrába ágyazni. Mivel a mintában szereplő üzleti kapcsolatok igen eltérő értéket képviselnek (13. táblázat), ezt a tényezőt is fontos figyelembe venni.

13. táblázat. Az üzleti kapcsolatok értéke

Mekkora forgalmat bonyolított le üzletfelével az elmúlt évben? (millió Ft)	Százalék (N=600)
0–5	25,5
5–15	19,5
15–50	17,5
50–150	13,0
150–500	5,2
500–1500	1,2
n.a.	18,2
Összesen	100,0

5.5.2. A vállalkozások és a piaci környezetük jellemzői

Az imént felvázolt tranzakciós logika feltételezi, hogy az üzletfelek a tranzakciók jellemzőihez igazítják a kapcsolatuk irányítási struktúráját és ezzel az intézmények használatát – nem pedig fordítva. Ez szigorúan véve csak akkor lehet igaz, ha különböző vállalkozások számára egyformán könnyen elérhető az összes intézmény; egyikük sem szembesül olyan akadállyal, amely megnehezítené, hogy a tranzakció tárgyához legjobban illő intézményi keretet válassza. Például minden vállalkozásnak ugyanolyan a hozzáférése a bíróságokhoz, ugyanúgy tagja lehet normákat érvényesítő közösségeknek, vagy hagyatkozhat reputációs mechanizmusokra. Ha ez nincs így, vagyis a különböző intézmények nem egyforma költséggel hozzáférhetők, akkor már nem egyszerűen a tranzakciós jellemzők fogják meghatározni a használt irányítási struktúrát. Megjelenik egy ellenkező irányú oksági összefüggés: a cégek olyan jellemzőkkel bíró tranzakciókat választanak, amelyek illenek ahhoz az irányítási struktúrához, amelyet kisebb költséggel érhetnek el. Például a piacra újonnan belépő, ott reputációval nem bíró cég jól definiált, szabványszerű, s ezért kevés specifikus beruházást igénylő szolgáltatásokat fog kínálni, míg egy régen a piacon lévő versenytársa, amely ha-

gyatkozhat a reputáció mechanizmusaira, sikerrel kínálhat egyénre szabott és bizalmi jellegű szolgáltatásokat.¹²⁶ Ha az ilyen hatások számottevők, akkor egyrészt helyesebb a tranzakciós jellemzők és az irányítási struktúra közötti összefüggésre nem oksági kapcsolat, hanem összehangolás¹²⁷ eredményeként tekintenünk. Másrészt célszerű a figyelmünket azok felé a tranzakciókon kívüli tényezők felé fordítanunk, amelyek befolyásolják az intézményhasználat költségeit.

A modern piacgazdaság intézményi feltételeit vizsgáló nemzetközi irodalom (Ellickson 1991; Dixit 2003) és a hazai gazdaságszociológia (Kuczi 2000; Szalai E. 2001) egyaránt hangsúlyozza a különbséget a helyi társadalomba és piacokba ágyazottan működő és a világgazdaság vérkeringésébe, a távolsági tranzakciókba és a nagyvállalatok személytelen világába illeszkedő gazdasági szereplők között. Az előbbire a feltételezések szerint inkább a csere személyesebb formái és az informális intézmények jellemzők, míg utóbbira a személytelenebb csere és a formális jogi biztosítékok előtérbe kerülése. Az eddigi elemzésünkől már kiderült, hogy a személytelen csere (viszonylag) tiszta formában nincs jelen a vállalkozások kapcsolataiban. Az azonosított ideáltipikus irányítási struktúrák egyikére sem igaz, hogy pusztán a jogra és a cégek személytelen piaci reputációjára hagyatkozna; az informális elemek mindegyikben jelen vannak. Különbség a személytelen intézményi elemek relatív súlyában van; így ez függhet össze a piaci környezettel. A kétoldalú irányításból a személytelen mechanizmusok csaknem teljesen hiányoznak, míg az átfogó és – még inkább – a külsődleges irányítási struktúrában hangsúlyosan jelen vannak (az informális elemek mellett). Eszerint a nagyobb távolságot felölölő, illetve külföldi piacokon jelen lévő vagy multinacionális vállalatokhoz kapcsolódó (nagyobb) cégeknél kevésbé számíthatunk a kétoldalú és nagyobb mértékben az átfogó vagy még inkább a külsődleges irányításra.

Az üzleti partnerek távolsága, amely a tranzakciós jellemzők között is szerepelt, nem csak a kapcsolat specifikusságának mértékére utalhat, hanem bizonyos fókig a piaci környezetre (helyi, országos vagy nemzetközi) is. A helyi beágyazottságot emellett azzal is megragadhatjuk, hogy a válaszadó cég vagy vezetője tagja-e helyi üzleti vagy civil jellegű szerveződésnek, önkormányzati vagy helyi fejlesztési testületnek (14. táblázat). A fejlettebb, személytelenebb piaci közegre utaló körülménynek vettük az országos szakmai szervezetekben való tagságot,

¹²⁶ Tényleges példákat hoz Mike (2018).

¹²⁷ Williamson a *discriminating alignment* kifejezést használja (1991).

valamint azt, ha az üzletfél multinacionális vagy külföldi vállalat. Továbbá, a személytelenség és a külső szankciókra támaszkodás feltehetően inkább jellemző a nagyobb, mint a kisebb cégekre.

14. táblázat. Cégméret és piaci-társadalmi környezet

Változó	Arány a teljes mintában (%; N=600)
Alkalmazotti létszám:	
5–9 fő	47,7%
10–50 fő	52,3%
Üzletfél típusa:	
Magyarországon működő multinacionális vállalat	15,3%
külföldi cég	10,3%
Szervezeti tagság:	
helyi üzleti, civil és egyéb szerveződésben, önkormányzati és helyi fejlesztési testületben,	16,0%
országos vállalkozói, ágazati, szakmai szervezetben	47,3%

5.5.3. Az irányítási struktúrák közötti választásra ható tényezők

Ahhoz, hogy a különböző tényezők jelentőségét felmérjük, a látens osztályok modelljét azzal a feltevéssel kell kiegészítenünk, hogy a tranzakciós jellemzők, illetve a cég és piaci környezete tulajdonságai összefüggenek a különböző *látens osztályokba tartozás valószínűségével*. Ezeket az összefüggéseket regressziós egyenletekkel ragadjuk meg, amelyeket a látens osztályokkal egyszerre becsülünk meg. Az első modellváltozatban a regressziók „magyarázó” változóiként csak a tranzakciós jellemzők szerepelnek. A másodikban ezek mellett a cégek és piaci környezetük tulajdonságai is megjelennek.

Nézzük először az első modellváltozat becslési eredményeit! Az egyszerű látens modellhez képest (amelyben nem szerepeltek az osztályba tartozást magyarázó változók) a tranzakciós jellemzők bevonásával jelentősen javult a modell magyarázó ereje.¹²⁸ Ez arra utal, hogy a tranzakciós jellemzők összességében

¹²⁸ A formális információs értékelési kritériumok szerint (B. Függelék, 37. táblázat).

fontos szerepet játszanak a három irányítási struktúra közötti választásban. Mely tranzakciós jellemzők és hogyan függenek össze az irányítási struktúrákkal? A regressziós becslésekhez a – legegyszerűbb – kétoldalú irányítási struktúra osztályát vettük viszonyítási alapnak és azt becsültük meg, hogy a különböző tranzakciós jellemzők befolyásolják-e annak esélyét, hogy egy kapcsolatban a cégek a kétoldalú helyett az átfogó, illetve a külsődleges irányítást választják. A regressziós becslés eredményeit a 15. táblázat foglalja össze. A táblázat felső része a kétoldalú és átfogó irányítási struktúrát veti össze. Az együtthatók azt adják meg, hányszor nagyobb az átfogó osztályba tartozás esélye a kétoldalúhoz képest, ha egy tényező jelen van, mint akkor ha nincs (az esélynek ezt a változását, a független változónak az esélyre gyakorolt „hatását” nevezzük esélyhányadosnak, *odds ratio*-nak). A könnyebb áttekinthetőség és értelmezhetőség kedvéért az 1–4 skálán mért tranzakciós változókat kételemű, „igen”/„nem” változókká alakítottuk. A táblázat alsó fele a kétoldalú és a külsődleges irányítást hasonlítja össze ugyanilyen módon.

Azt látjuk, hogy az opportunizmus kockázatát növelő több tényező is pozitívan függ össze annak az esélyével, hogy egy kapcsolatot *kétoldalú helyett átfogó* irányítási struktúra jellemez. A nagyobb kapcsolatspecifikus beruházás (a megkérdezett cég vagy üzletfele által), a cég számára elérhető piaci alternatívák szűkös volta és a tranzakciós bizonytalanság egyaránt növeli ezt az esélyt. Eszerint az az elméleti összefüggés érvényesül, hogy az opportunizmustól jobban fenyegetett kapcsolataikat átfogóbb módon, több intézmény intenzívebb felhasználásával védik a cégek. Igazolódott az a sejtés is, hogy a rendszeresen ismétlődő tranzakciókra jellemzőbb az átfogó intézményhasználat – vélhetően mivel jobban megéri felvállalni annak költségeit. Várakozásainkkal ellentétben sem a kapcsolat kora, sem az értéke nem mutat összefüggést az irányítási struktúrával.

Ha a *kétoldalú és külsődleges* irányítás közötti választást nézzük (a 15. táblázat alsó fele), azt látjuk, hogy a külsődleges irányítás esélyét növeli, ha a cég vagy partnere kapcsolatspecifikus beruházást tett és ha az üzletfél számára elérhető piaci alternatívák szűkösek. A bizonytalanság és a tranzakciók várt jövőbeli ismétlődése ugyanakkor most nem mutat összefüggést a választással. Ezt részben a következőképpen magyarázhatjuk: a nagyobb egymásrautaltság növeli az opportunizmus veszélyét, ami miatt érdemes külső feleket is bevonni az ígéretszegések szankcionálásába. Ha pedig nem különösen bizonytalan a tranzakció, akkor a külső felek viszonylag könnyen értékelni tudják a partnerek viselkedését és hatékony lehet viszonylag nagy mértékben rájuk hagyatkozni. Nem világos ugyan-

15. táblázat. Regressziós becslési eredmények, három osztályos látens osztály modell esetén, ha a független változók a tranzakciós jellemzők [log(esélyhányados), multinomiális logit becslés; N=411]

Átfogó irányítás vs. Kétoldalú irányítás		
	Együttható (esélyhányados)	Standard hiba
(Konstans)	-11,597	2,490
Üzletfél specifikus beruházása***	1,019	0,271
Saját specifikus beruházás**	0,566	0,525
Saját alternatívák hiánya***	0,673	0,241
Üzletfél alternatíváinak hiánya	0,051	0,266
Tranzakciók ismétlődése**	1,123	0,445
Bizonytalanság*	0,434	0,256
Kapcsolat értéke	0,010	0,001
Üzletfél településen kívüli	0,695	0,737
Üzletfél megyén kívüli	0,088	0,560
Kapcsolat kora (2 év vagy kevesebb)		
3-4 év	1,082	1,096
5-6 év	0,824	1,080
7-8 év	0,832	1,063
9-10 év	0,596	1,151
több mint 10 év	1,591	0,993
Külsődleges irányítás vs. kétoldalú irányítás		
	Együttható (esélyhányados)	Standard hiba
(Konstans)	-3,434	1,909
Üzletfél specifikus beruházása ***	0,782	0,295
Saját specifikus beruházás	0,392	0,260
Saját alternatívák hiánya **	0,672	0,286
Üzletfél alternatíváinak hiánya	0,295	0,310
Tranzakciók ismétlődése	-0,458	0,372
Bizonytalanság	-0,029	0,320
Kapcsolat értéke	0,008	0,006
Üzletfél településen kívüli	0,108	0,783
Üzletfél megyén kívüli	0,443	0,582
Kapcsolat kora (2 év vagy kevesebb)		
3-4 év	-0,169	0,980
5-6 év	-0,158	0,958
7-8 év	-1,111	1,032
9-10 év	-0,854	1,024
több mint 10 év	-0,353	0,854

Szignifikancia-szintek: *<0.1, **<0.05, ***<0.01.

akkor, hogy a nagyobb egymásra utaltság miatt jár a kétoldalú intézményi elemek (erkölcs, önkikényszerítő szerződés) szerepének csökkenésével.

A részletekből kirajzolódó általános kép szerint a tranzakciós jellemzők nagymértékben összefüggnek az irányítási struktúrákkal. Az erkölcsre és önkikényszerítő szerződésre alapuló *kétoldalú* irányítási struktúrával azokban a kapcsolatokban találkozunk, amelyeket a tranzakció jellegénél fogva az opportunizmus viszonylag alacsony kockázata jellemez. Ha a kapcsolat specifikussága, a felek egymásra utaltsága és ezzel az opportunizmus kockázata megnő, a cégek túllépnek a kétoldalúságon és kívülálló szankcionálókra is támaszkodnak. Azokban az esetekben, amikor a köztük lévő tranzakciók rendszeresen ismétlődnek és bizonytalanok, a külső és kétoldalú szankciókat erőteljesen ötvöző átfogó irányítási struktúra jelenti a megoldást. Azonban a kapcsolatokban pedig, amelyekre az ismétlődés és a bizonytalanság nem kiemelkedően jellemző, a külső jogi és informális szankciókra támaszkodó, *külsődleges* irányítás esélye nő meg.

Most nézzük, mi történik, ha a tranzakciós jellemzők mellett a cégek és piaci környezetük jellemzőit is bevonjuk a magyarázó változók körébe! Először is becslési eredményeink szerint a modell magyarázó ereje nem nő, sőt bizonyos mércék szerint még némileg romlik is.¹²⁹ Ez arra utal, hogy maguknak a cégeknek és a piaci közegüknek a jellemzői nem igazán befolyásolják az irányítási struktúrák közötti választást a kis és közepes cégek populációjában.

A regressziós becslések eredményeit az előzőekkel megegyező formátumban a 16. táblázat közli. Egyrészt az látjuk, hogy a tranzakciós változók jelentősége továbbra is kimutatható, azaz nem a cégek vagy a környezetük valamilyen jellemzői „bújtak meg mögöttük”. Másrészt alig egy-két új változó hatása mutatható ki. A cégméret (az alkalmazottak számával mérve) várakozásainknak megfelelően növeli a külsődleges irányítás használatának valószínűségét a kétoldalúéhoz képest. Ezenkívül egyedül a helyi társadalomba való beágyazottságnak van kimutatható jelentősége. Ha egy vállalkozás vagy vezetője részt vesz helyi üzleti vagy szerveződésben, esetleg önkormányzati munkában, az nagyobb eséllyel fog kétoldalú irányításra hagyatkozni külsődleges vagy átfogó irányítás helyett. Ez összhangban van azzal a várakozásunkkal, hogy a helyben beágyazott cégek viszonylag nagyobb hangsúlyt fektetnek a személyes és informális mechanizmusokra. Ugyanakkor észben kell tartanunk, hogy itt elsősorban a kétoldalú személyességről van

¹²⁹ Lásd a B. Függelék 37. táblázatát.

szó; a harmadik félre támaszkodó szankcionáló mechanizmusok (reputáció, norma) mindhárom irányítási struktúrában jelen vannak. Várakozásainkkal ellentétben nem látjuk nyomát annak, hogy akár az üzletfél földrajzi távolsága, akár multinacionális vagy külföldi tulajdonlása összefüggene az intézményhasználattal. Szintén nincs kimutatható hatása az országos szakmai szervezeti tagságnak, amelyről feltételeztük, hogy a nyitottabb, személytelenebb piacok felé orientálódás jele.

16 táblázat. Regressziós becslési eredmények, három osztályos látens osztály modell esetén, ha a független változók a tranzakciós jellemzők, valamint a cégek és a piaci környezet tulajdonságai [log(esélyhányados), multinomiális logit becslés; N=411]

Átfogó irányítás vs. kétoldalú irányítás		
	Együttható	Standard hiba
(Konstans)	-11,700	2,648
Üzletfél specifikus beruházása***	1,004	0,273
Saját specifikus beruházás*	0,494	0,256
Saját alternatívák hiánya**	0,855	0,334
Üzletfél alternatíváinak hiánya	0,016	0,265
Tranzakciók ismétlődése**	0,965	0,435
Bizonytalanság*	0,470	0,256
Kapcsolat értéke	0,005	0,004
Üzletfél településen kívüli	0,764	0,856
Üzletfél megyén kívüli	0,014	0,589
Kapcsolat kora (2 év vagy kevesebb)		
3-4 év	1,483	1,124
5-6 év	0,401	1,234
7-8 év	0,460	1,262
9-10 év	0,881	1,189
több mint 10 év	1,257	1,109
Alkalmazottak létszáma	0,468	0,498
Üzletfél: Magyarországon működő multinacionális vállalat	1,157	0,788
Üzletfél: külföldi cég	-1,520	1,352
Tagság szakmai szervezetben	0,061	0,536
Tagság helyi szervezetben**	-1,406	0,694

Külsődleges irányítás vs. kétoldalú irányítás		
	Együttható	Standard hiba
(Konstans)	-6,933	2,585
Üzletfél specifikus beruházása**	0,801	0,336
Saját specifikus beruházás	0,411	0,312
Saját alternatívák hiánya**	0,980	0,439
Üzletfél alternatíváinak hiánya	0,353	0,384
Tranzakciók ismétlődése	-0,570	0,495
Bizonytalanság	0,031	0,390
Kapcsolat értéke	0,003	0,005
Üzletfél településen kívüli	0,222	1,034
Üzletfél megyén kívüli	0,055	0,710
Kapcsolat kora (2 év vagy kevesebb)		
3-4 év	0,254	1,263
5-6 év	-0,171	1,312
7-8 év	-1,111	1,336
9-10 év	-0,238	1,172
több mint 10 év	-0,134	1,156
Alkalmazottak létszáma**	1,433	0,679
Üzletfél: Magyarországon működő multinacionális vállalat	0,616	1,016
Üzletfél: külföldi cég	0,253	1,616
Tagság szakmai szervezetben	0,204	0,673
Tagság helyi szervezetben**	-2,978	1,343

Szignifikancia-szintek: * <0.1 , ** <0.05 , *** <0.01 .

Kontrollváltozók: ágazat (ipar, kereskedelem, szolgáltatás); telephely régiója (Budapest, Nyugat-Magyarország, Kelet-Magyarország).

A becslési eredményeinket összegezve azt mondhatjuk, hogy az irányítási struktúrák közötti választást a kis és közepes cégek üzleti kapcsolataiban elsősorban a tranzakciós jellemzők határozzák meg. A tranzakciós kapcsolatspecifikus jellege, a bizonytalanság és az ismétlődés azok a tranzakciós aspektusok, amelyekhez a cégek az intézményi döntéseiket igazítják. Domináns megfigyelésünk, hogy minél inkább felvetik e jellemzők az opportunizmus veszélyét, annál összetettebb, a kapcsolatukat jobban körülbástyázó irányítási struktúrát választanak. Emellett a nagyobb cégméret a kívülálló szereplőkre jobban támaszkodó, „külsődleges” irányítási struktúrának kedvez a kétoldalú irányítás helyett. Az utóbbi

típusú informális irányítás gyakoribb ugyan a helyi társadalomba ágyazott cégeknél, de a cégek és a piaci környezet sajátosságai összességében csak kevésbé befolyásolják az intézményi választást. Adataink szerint a szerepük a tranzakciós jellemzőkhöz képest egyértelműen másodlagos. A magyar vállalkozói gazdaságban – legalábbis ami a kis és közepes vállalkozások üzleti kapcsolatainak intézményesülését illeti – nem igazán találjuk nyomát egy „elmaradott”, informális–személyes jellegű és egy „modern”, formális–személytelen intézmények dominálta szegmensnek. Ha van is valamiféle dualitás a magyar kapitalizmusban, az nem ezen a téren jelentkezik.

5.6. Az intézményhasználat mintázatai – összegzés

A szerződéses ígéretek kikényszerítését támogató intézmények használata jól azonosítható mintázatokat követ a magyar vállalkozói gazdaságban. Nem lehet őket tetszőlegesen kombinálni, hanem a használatukat minden üzleti kapcsolatban viszonylag koherens irányítási struktúrává kell szervezni. A kis és közepes magyarországi vállalkozások tipikus üzletfeleikhez, köztük helybeli és külföldi, kis és nagy, hazai és külföldi tulajdonú cégekhez fűződő szerződéses kapcsolatait elemezve az irányítási struktúrák három alaptípusát különböztettük meg. A *kétoldalú irányítási struktúra* a külső szereplők nélkül működtethető intézmények – az erkölcs és az önkikényszerítő szerződés – kombinációja. A külsődleges irányítási struktúra a kétoldalúság kisebb szerepe mellett a harmadik felet bevonó informális mechanizmusokból (reputáció, norma) és a formális jogból tevődik össze. Az átfogó irányítási struktúra pedig az összes mechanizmust nagymértékben felhasználja. Leggyakrabban, az üzleti kapcsolatok mintegy 60%-ában átfogó irányítással találkozunk, a kettő másik típus a maradékon osztozik.

Ha összehasonlítjuk a három irányítási struktúrát, szembeötlő, hogy a szerződések egyik alapvető kérdése az intézményekre hagyatkozás mértéke. Az intézményhasználat intenzitása a kétoldalú irányítástól a külsődlegesen át az átfogó felé nő: a cégek egyre többféle intézményi megoldást vonnak be a kapcsolatuk irányításába és egyre erősebb biztosítékként. Ennek legfontosabb oka, hogy a tranzakciókat jellegüknél fogva eltérő mértékben fenyegeti az opportunizmus veszélye. A nagyobb kapcsolatspecifikus beruházások, a piaci alternatívák hiánya és az együttműködés mikéntjét övező bizonytalanság mind növelik ezt a veszélyt és a kapcsolat alaposabb intézményi „körülbástyázására” ösztönöznek.

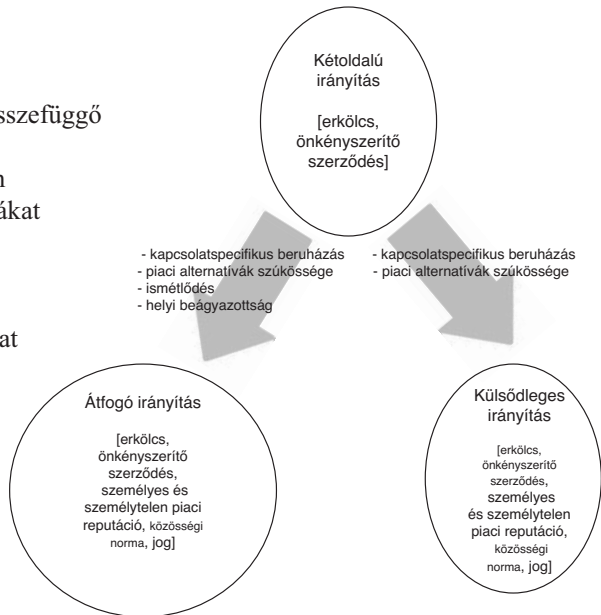
A gazdasági fejlődést a közgazdaságtan klasszikusnak nevezhető, „modernizációs” szemlélete a nyitottabb, személytelenebb piacok kialakulásával azono-

sítja. A „személytelen csere” intézményi keretét eszerint főként a formális jogrend és a személytelen piaci reputációs mechanizmusok képezik. A magyar vállalkozások kapcsolataiban nem találtuk nyomát ilyen „személytelen cserének”. A jog és a piaci hírnév-mechanizmus fontosak ugyan, de soha nem állnak önmagukban. Mindig személyes jellegű, informális intézményi megoldásokkal együtt figyelhetők meg. Külön ki kell emelnünk, hogy gyakorlatilag nincs olyan tipikus vevői vagy beszállítói kapcsolat, amelyben az erkölcs és a szerződés (remélt) folytatásából fakadó ösztönzők ne játszanának szerepet. Nem túlzás e két mechanizmust az intézményi rend sarokköveinek tekinteni.

A vállalkozások számára az alapvető kérdés nem a személyes és személytelen csere közötti választás, hanem az, hogy túllépnek-e a kétoldalú irányításon és bevonnak-e a kapcsolatuk irányításába informálisan vagy jogi úton harmadik feleket. Ha pedig bevonnak, akkor a kétoldalúság részleges (de soha nem teljes!) helyettesítéseként vagy kiegészítéseként teszik-e ezt meg. A választás a cégmérettől, a tranzakciós bizonytalanságtól és a tranzakciók várt ismétlődésétől függ. A nagyobb cégek inkább választják a helyettesítés logikáját követő külsődleges irányítást. A nagyobb bizonytalanság és az ismétlődés pedig a kiegészítés logikáját követő átfogó irányításnak kedvez. Mindezt összefoglalóan szemlélteti az 5. ábra.

5. ábra.

Irányítási struktúrák és a választásukkal összefüggő fontosabb tényezők.
(Szögletes zárójelben az irányítási struktúrákat alkotó intézményi mechanizmusok.
A betűméret a relatív fontosságukat érzékelteti.)



A vállalkozói gazdaságban az adataink alapján nem beszélhetünk tehát egy személytelen–formális és egy személyes–informális intézményeket használó világ dualitásáról. Az informális intézmények – különböző kombinációkban, de – minden üzleti kapcsolatban fontosak. A magyar gazdaság szegmentálódása ezért legfeljebb abban a formában jelenhetne meg, hogy a jogrendre és a személytelen piaci reputációra is hangsúlyosan támaszkodó üzleti kapcsolatok elkülönülnek azoktól, amelyeknél ezek nem jelennek meg. Markáns dualitás azonban még ebben az értelemben sem mutatható ki az adatainkból. Igaz ugyan, hogy a helyi társadalmi közegbe jobban beágyazott vállalkozások gyakrabban elégednek meg a kétoldalú irányítási formával, mint azok, amelyeknek hiányzik a beágyazottságuk. Összességében azonban a cégek működési környezete igen kevésbé befolyásolja az intézményi választásukat. Nem találtuk az adatokban hatását sem a földrajzilag távolabbi, sem a magyarországi multinacionális, sem pedig a külföldi üzletfélnek, de az országos szakmai szervezetekben való részvételnek sem, amely feltevésünk szerint szintén egyfajta nyitottságot jelez. Ehelyett azt tapasztaltuk, hogy az intézményhasználatot a vállalkozói populáció egészében alapvetően a tranzakciók jellemzőihez való hatékony igazodás irányítja.

A „modernizációs” szemlélet alapján felmerülhet, hogy a személyesség általános uralma talán a magyar gazdaság elmaradottságának jele. Ennek megfelelően pedig az lenne kíváncsi, hogy valamiképpen meghaladjuk. Több olyan körülmény is amellett szól, hogy ne így gondoljuk. Először is nemzetközi összehasonlításban a magyar polgári jogrend kifejezetten fejlettnak mondható.¹³⁰ Nem arról van tehát szó, hogy diszfunkcionális jogi rendszert helyettesítenének az informális mechanizmusok. Másodszor, azoknál a vállalkozásoknál is fontosak a személyes szerződési garanciák, amelyek nemzetközi piacokon, illetve multinacionális cégekkel üzemelnek. Ilyen közegben nem valószínű, hogy megengedhetik maguknak, hogy valamilyen sajátos „magyaros” módon irányítsák az együttműködésüket. Másként fogalmazva, ha találunk is sajátosan zárt, helyi érdekű, az informalitásra különösen nagy súlyt helyező szegmenseket a magyar vállalkozói világban, más részei nyitott, modern piaci közegben tevékenykednek. Harmadszor, az irányítási struktúrák közötti választás logikája elsősorban a tranzakciók jellemzőivel magyarázható, nem pedig a vállalati működés közegével. A tranzakciók és az intézményi kereteik „diszkrimináló összehangolása” olyan általános hatékonysági elveket látszik követni, amelyeket a tranzakciós költségek

¹³⁰ Lásd 3.2.1. szakasz.

elmélete szerint a piaci verseny általában kikényszerít (Williamson 1979; Murrell 2003).

Ezeket szem előtt tartva azt mondhatjuk, hogy eredményeink azt az „informalista” tézist erősítik meg (Trebilcock és Leng 2006), amely a „modernizációs” nézettel vitatkozva, a személyes és informális intézményi mechanizmusok továbbélését, sőt fejlettségét hangsúlyozza a modern piacgazdaságokban. Ez nem jelenti, hogy a formális, állami igazságszolgáltatás ne játszana nagyon sok üzleti kapcsolatban fontos szerepet a szerződéses ígéretek hitelessé tételében – az informális megoldásokkal kombinálva. Miközben igazat kell adnunk azoknak a nemzetközi összehasonlításoknak, amelyek szerint a jól működő jogrend a gazdasági növekedés fontos feltétele (pl. Clague és mtsai. 1999; Levine, Loayza és Beck 2000), eredményeink arra utalnak, hogy ami a szerződések érvényesítését illeti, a jog csak a megfelelő informális intézmények széles skálájával együtt tudja betölteni ezt a szerepét.

Bár óvakodnunk kell attól, hogy egy keresztmetszeti elemzésből időbeli következtetéseket vonjunk le, a vizsgálódásunk eredményei mégis arra késztetnek, hogy átgondoljuk a gazdasági fejlődés intézményi feltételeit. Kérdéssé teszük ugyanis, hogy a fejlődés lehetséges és kívánatos iránya valóban a „személytelen csere”, vagyis a személytelen-formális intézményi rend felé mutat-e. Voltak-e a legfejlettebb gazdaságok valaha, s lehet-e egyáltalán a magyar vállalkozói gazdaság ebben az értelemben „modern”? A kirajzolódó – kétségtől eltekintve egyszerű és töredékes – kép azt sugallja, hogy az intézményi fejlődés útja nem a személyestől a személytelen csere felé vezet, hanem a szerződéseket támogató intézmények szűkebb körétől a tágabb körük felé. A jól működő intézményi rend nem annyira a személytelen csere feltételeit teremti meg minél szélesebb körben, hanem az informális és formális intézmények széles, kombinálható skáláját kínálja.

6. fejezet: Állam és vállalkozás között. A vállalkozói szerveződések mint szerződéstámogató intézmények

Társszerzők: Boza István és Molnár Gábor Tamás

6.1. „Köztes intézmények” a vállalkozói gazdaságban

Az állam által fenntartott jogrend és sokféle informális intézmény egyaránt nélkülözhetetlen ahhoz, hogy a piacgazdaság valóban a kölcsönösen előnyös csere, az együttműködés rendjévé váljék. Az előző fejezetek nem hagytak kétséget afelől, hogy ez a magyar vállalkozók körében is így van. A spontán kialakuló informális szabályok és a centralizált jogrendszer között azonban van a „köztes intézményeknek” (Tocqueville 1999) egy olyan rétege, amely fölött rendszerint átsiklik a közgazdasági elemzés, de aligha hagyható figyelmen kívül, ha meg akarjuk érteni a gazdaság működését. A különféle vállalkozói szerveződések sokszínű világáról van szó, amelyet a szakmai szervezetek, kamarák, ágazati, érdekképviseleti csoportosulások, értékrendi alapú vállalkozói klubok, helyi egyesületek alkotnak.

Illik szkeptikusnak lenni azt illetően, mennyire képes a magyar társadalom az alulról jövő önszerveződésre, önkormányzásra. Történettudományi közhely, hogy ennek hagyományai gyengébbek ebben a régióban, mint nyugatabbra (és erősebbek mint keletebbre) (Szűcs 1983; Gerschenkron 1984; Laborda-Pemán és de Moor 2016). Ha ezt el is fogadjuk, akkor is kérdés marad, ténylegesen mennyire gyengék vagy erősek az önszerveződésen alapuló intézmények. Fontos ez a kérdés a vállalkozói gazdaság világában is, mivel nyomós okunk van feltételezni, hogy egy jól működő piacgazdaság robusztus intézményi rendjében szükség van ilyen „köztes intézményekre” a vállalkozások és az állam között.

Ez a szükség az alternatívák korlátaiból fakad. Egyrészt abból, hogy az állam által fenntartott jogrend sokszor túl költségesnek, rugalmatlannak bizonyul, bürokratikus és politikai különérdekek foglyává válik, vagy éppen a döntéshozók érdektelensége sújtja. Másrészt a gazdaság spontán keletkező informális játékszabályai – reputációs mechanizmusai, erkölcsi és közösségi normái – gyakran erőtlennek bizonyulnak tisztességtelen, opportunista szereplőkkel szemben. Tudatos koordináció nélkül, evolutív módon nehéz kialakítani és fenntartani

az informális „játékszabályokat”, összehangolni az egyéni viselkedéseket, reakciókat. Ha nincs megbízható információ mások viselkedéséről, nehéz jól alkalmazni a szankciókat (üzletelés megtagadását, kiközösítést, feddést stb.). Kollektív cselekvés hiányában pedig egyénileg csekély lehet a motiváció a szankcionálásra. A különféle vállalkozói szerveződések felkarolhatják, megerősíthetik, kipótolhatják ezeket az informális mechanizmusokat. S ezt nem egyszer motiváltabban, informáltabban és kisebb költséggel tehetik, mint az állami intézmények.

Ebben a fejezetben – folytatva az üzleti szerződéseket támogató intézmények elemzését – a vállalkozói szerveződések szerződéseket támogató funkciójára összpontosítunk. Közelebbről azt vizsgáljuk meg, hogy az ilyen kollektív szervezetek milyen módokon és milyen hatásfokkal segítenek megoldani a szerződéses ígéretek melletti hiteles elköteleződést, amely – mint láttuk – minden szerződéses kapcsolat egyik legalapvetőbb kihívása. Továbbra is egy hazai, országos hatókörű vállalkozói kérdőíves felmérés adataira támaszkodunk. A nemzetközi szakirodalomban is nagyon kevés kvantitatív empirikus eredmény született erről a kérdésről, a magyar vállalkozói gazdaságban pedig eddig nem készült hasonló elemzés.¹³¹

6.2. A vállalkozói szerveződések: ördögök vagy angyalok?

Az üzleti vállalkozások által létrehozott szakmai, ágazati vagy közös érdekeiket más módon segítő szerveződéseknek nincs túl jó hírük a közgazdaságtanban. Adam Smith sorait a közgazdászok általában egyetértően idézik: „Szakmabeli összejövetelek, még ha szórakozás és vigadozás volt is a céljuk, majdnem mindig azzal végződnek, hogy a résztvevők mintegy összeesküsznek a közönség érdekei ellen...” (Smith 1776, 139) Smith pedig maga is a céhek és kartellek versenykorlátozó viselkedésével szembeni korábbi skolasztikus kritikát visszhangozta (De Roover 1951). E témakört a közösségi döntések elmélete bontotta ki a XX. század második felében: a vállalkozói szerveződések járadékszerző érdekcsoportokként ragadta meg (Olson 1997; Azfar 2003; Rowley, Tollison és Tullock

¹³¹ Magyar szakmai és ágazati szerveződések sokrétű tevékenységéről kiváló esettanulmányokat közöl, de nem kifejezetten a szerződések kérdésére helyezi a hangsúlyt Bognár (2010). Alapos kvalitatív ágazati feltáró esettanulmány a vállalkozási szerveződések szerződéseket támogató szerepéről: Molnár (2019).

1988). A cégek – különösen a kisebbek – közösen nagyobb sikerrel jutnak kormányzati döntések révén többletjövedelemhez, járadékhoz, mint külön-külön. A közös fellépést azonban gátolhatja a koordináció hiánya és a potyautas-viselkedés. Ezek leküzdésére hoznak létre „politikai vállalkozók” olyan többé-kevésbé stabil szervezeti kereteket, amelyek támogatják egy-egy csoport kollektív fellépését (Olson 1997). A vállalkozói szerveződések kapcsán az egyedüli kérdés így az lesz, hogy a járadékokért folyó versengésük különböző körülmények között milyen mértékű jóléti veszteséghez vezet a kiharcolt közpolitikai döntések révén (Mitchell és Munger 2004).

A smithi gondolatot viszi tovább a piacszerkezetek irodalma is. Nemcsak a kormányzat által biztosított privilégiumok lehetnek ugyanis járadékforrások, hanem az olyan versenyt korlátozó (horizontális és vertikális) szerződési feltételek is, amelyeket egy ágazat szereplői közösen alakítanak ki és érvényesítenek. Ezek megteremtésében és működtetésében fontos szerep jut a cégek közötti informális (gyakran rejtett) egyeztetéseknek (Motta 2007, 156–64), amelyeknek keretet adhatnak az ágazati, szakmai szerveződések (Reid 2003).

Komoly tévedés lenne azonban a vállalkozói szerveződéseknek kizárólag negatív szerepet tulajdonítani. A kormányzati szabályozás kudarcai már az 1980-as évek elejétől ráirányították a figyelmet arra, hogy társadalmi előnyökkel járhat, ha egy ágazat vagy szakma szereplői a technológiai vagy piaci tranzakciós szabályaik egy részét önszerveződő módon alakítják ki és érvényesítik (Shaked és Sutton 1981; Matthews 1991; Ogus 1995). Az önszabályozás előnye, hogy kiküszöböli a politikai és bürokratikus döntéshozatal információs és motivációs problémáit. Potenciális hátránya azonban – különösen akkor, ha kartellszerűen monopolhelyzetben valósul meg –, hogy az ágazati szereplők a kívül maradó versenytársak vagy a fogyasztók rovására hozhatnak szabályokat (Muraközy és Valentiny 2013).

Még pozitívabb színben látjuk a szakmai és vállalkozói szerveződésekét, ha azt a szerepüket állítjuk előtérbe, amelyet a technológiai és üzleti tudás generálásában és továbbadásában játszanak. A szakmák mintegy definíció szerint egy közös tudáshalmaz megőrzésére és folyamatos továbbfejlesztésére jönnek létre (Chandler 1993), de ilyen funkciót töltenek be bizonyos fokig a közös piacokon tevékenykedő vállalkozások hálózatait, társulásait is, amint például az amerikai Szilícium-völgy szakmai és üzleti közösségei bizonyítják (Benner 2003; Mike 2017).

Mindezen – kétségkívül meglévő – funkciók mellett gyakran háttérbe szorul az, ami most bennünket érdekel: a vállalkozói szerveződések egy sor eszközzel

csökkenthetik a gazdasági szereplők közötti tranzakciók költségeit (Doner és Schneider 2000; Knack 2003; Prüfer 2016). Megkönnyíthetik, hogy az összeillő partnerek egymásra találjanak; szakmai sztenderdekkel segíthetik a szerződések kötését; támogathatják az üzleti hírnevet információáramlással vagy tagjaik ellenőrzésével; üzleti viták rendezését segítő szolgáltatásokat nyújthatnak (McMillan és Woodruff 2000). Emellett az önkéntes tranzakciók tágabb intézményi terének fenntartásában is lehet szerepük, különösen ingatag jogrendű országokban: védhetik a tulajdonjogokat akár a bűnözőkkel, akár a kisajátításra törekvő kormányzattal szemben (Pyle 2011; Duvanova 2011).¹³²

A vállalkozói szerveződések tehát sokféle módon hathatnak az üzleti tranzakciókra. Ezek közül egyetlen kérdéskörre fókuszálunk: a szerződéses ígéretek hitelessé tételére és ezen keresztül a bizalom megteremtésére. Először felvázoljuk, milyen szerepet tölthetnek be elméletileg a vállalkozói szerveződések a hitelesítésben. Ezután áttekintjük a nemzetközi szakirodalom fontosabb empirikus eredményeit, amelyek kutatási kérdéseink és adatelemzésünk kiindulópontját képezik. A saját empirikus elemzésünk első lépéseként megvizsgáljuk, hogy a vállalkozói szervezetek folytatnak-e egyáltalán olyan tevékenységeket, amelyek alkalmasak az üzleti hitelesség megteremtésére. Majd pedig azt, hogy a cégvezetők valóban érzékelik-e a szerveződések ilyen irányú kedvező hatásait; s ha igen, a nagyobb hitelesség a szervezetek mely tevékenységeivel függ össze leginkább. Végül az elérhető adatok alapján azt a kérdéskört járjuk körül, hogy a vállalkozói szervezetek elősegítik-e a cégeknek, hogy ők maguk jobban megbízzanak meglévő partnereikben, továbbá túllépjenek bejáratott kapcsolati hálójukon, illetve térben távolabbi partnereket szerezzenek. Ezen az utóbbi módon ezek az intézmények elvileg különösen segíthetik a vállalatok piacra lépését, a piacok kibontakozását.

¹³² A vállalkozói szerveződések funkcióinak részletesebb összefoglalását nyújtja Molnár (2020).

6.3. A vállalkozói szerveződések helye a szerződéstámogató intézmények rendszerében

Ahhoz, hogy elhelyezzük a vállalkozói szerveződések egy szerződéses ígéretszégést szankcionáló intézmények sokrétű rendszerében, érdemes az intézményeket új szempontok szerint csoportosítanunk.¹³³ Greif (2008) két szempontot javasol a megkülönböztetésükhöz: 1. tervezettségük szerint az intézmények lehetnek organikusak vagy tervezettek (*organic or designed*), illetve 2. működtetőik szerint magán- vagy állami intézmények (*private-order or public-order institutions*). Az organikus magánintézmények közé tartoznak a közösségek erkölcsi szabályai, a társadalmi normák, a hírnévmechanizmusok és a szerződő felek által kétoldalúan működtetett, önkikényszerítő¹³⁴ jellegű szerződések. A jog és a hatósági szabályozás *tervezett állami* intézmények. E két kategória mellett a közgazdászok gyakran figyelmen kívül hagynak egy harmadikat: a *tervezett magánintézményeket*, vagyis olyan játékszabály-rendszereket, amelyeket nem állami, hanem magánszereplők működtetnek és nem spontán, evolutív módon alakulnak ki, hanem – legalább részben – tudatosan tervezik meg őket. Valójában ide sorolhatók a vállalatok, amennyiben saját belső szabályrendszerüket hozzák létre a szervezeten belül tranzakcióik lebonyolítására (Williamson 2002). De ide tartoznak a vállalkozások által létrehozott klubok, társulások, szerveződések is, amelyek – más funkcióik mellett – a cégek közötti hiteles elköteleződést segíthetik elő.

A három intézményi kategóriát a 17. táblázat foglalja össze. A valóságban ezek az intézménytípusok keverednek. Különösen fontos észben tartanunk, hogy a tervezett szabályok soha nem veszik át teljesen a spontánok helyét; legfeljebb csak kiegészítik vagy megerősítik őket. A polgári jog csakúgy, mint egy vállalat vagy egy egyesület, a formális szabályait sok esetben erkölcsre, normákra, reputációra, illetve önkikényszerítő szerződéselemekre is hagyatkozva érvényesíti.

Egy-egy intézményi megoldásnak annyiban van létjogosultsága, amennyiben „olyat tud”, amit más intézmények nem. A vállalkozói szerveződések helyét is ennek alapján érdemes megközelítenünk. A spontán, organikus mechanizmusok gyakori korlátja, hogy viszonylag nagyfokú személyességet, közösségi kapcsolathálót és gyakran földrajzi közelséget tételeznek fel. Ezért elsősorban szűkebb

¹³³ A 4.1. alfejezetben Ellickson nyomán a szankcionáló személye szerinti csoportosítást alkalmaztuk (lásd 6. táblázat).

¹³⁴ Lásd 4.1. alfejezet

17. táblázat. Szerződéstámogató intézmények lehetséges tipológiája

Működtető szereplő	Tervezettség	
	spontán	Tervezett
Magán	Erkölcsei szabályok Társadalmi normák Hírnévmechanizmusok Informális kapcsolati szerződések	Vállalati hierarchiák Vállalkozói szerveződések (szakmai szervezet, vállalkozói klub, ágazati szövetség)
Állami (igazságszolgáltatás, kormányzat)	— ¹³⁵	Polgári jog Hatósági szabályozás

körben csökkenthetik a tranzakciós költségeket, de akadályozhatják – vagy legalábbis nem feltétlenül segítik kellőképpen – az üzleti kapcsolatok tágabb körben való kiépítését (Kranton 1996). Az informális kapcsolatokon túlnyúló, formalizált szakmai, vállalkozói szerveződéseknek fontos funkciója lehet, hogy segítsenek túllépni az organikus kialakult mechanizmusok határain (Greif 2008; Prüfer 2016). Ezt a célt szolgálja természetesen az állami jogrend is, azonban sok esetben nagyobb költséggel, nehezebben és inkább csak végső menedékként (Dixit 2007; Masten és Prüfer 2014).

Ha egy vállalat tagja egy olyan szerveződésnek, amely szelekciós, ellenőrző, információs vagy vitarendezést segítő mechanizmusai révén szankcionálja az ígéretszegést, akkor a cég üzleti ígérete hitelesebbé válik a szerveződés más tagjai számára. Így a tagok könnyebben lépnek túl már meglévő személyes üzleti kapcsolataikon (Prüfer 2016). A hiteles elköteleződés azonban könnyebben létrejöhet az olyan kapcsolatokban is, ahol az egyik fél nem tagja a szerveződésnek (Greif, Milgrom és Weingast 1994; Recanatini és Ryterman 1999; Greif 2002). Egyrészt egy külső fél jobban meg fog bízni abban, aki tagja egy vállalkozói szervezetnek, ha az szankcionálja ígéretszegő tagjait, vagy eleve fel sem vesz megbízhatatlankokat a tagjai közé. Másrészt a szerveződés tagjának több eszköze lehet arra, hogy egy külső felet szankcionáljon és így a tőle *kapott* ígéret is hitelesebb lesz.

¹³⁵ Az államilag működtetett, de spontán eredetű intézmények közé sorolható bizonyos fókig az állami igazságszolgáltatás által érvényesített szokásjog vagy precedensjog. Ugyanakkor egy ilyen igazságszolgáltatás működtetése is nagymértékben tervezett. Mivel nem áll az elemzésünk fókuszában, ezt a vitatott jelenséget figyelmen kívül hagyjuk.

A szerveződés tagjain keresztül ugyanis könnyebben és megbízhatóbban terjesztheti el a hírt, ha az üzletfél nem tartja be ígéretét. Ezenfelül a szerveződésnek lehetnek olyan belső szabályai vagy informális normái, amelyek szankcionálják, ha tagjaik együttműködnek valakivel, aki korábban bármely tagjának tett ígéretét megszegte. Egy vállalkozói szerveződés tehát a *tagság körén belül*, valamint a *tagok és a nem tagok között* is kölcsönösen támogathatja a hiteles elköteleződést és ezen keresztül az üzleti bizalmat.

6.4. Mit mondanak a nemzetközi vizsgálatok?

Kevés kvantitatív empirikus elemzés született a vállalkozói szerveződések és a szerződéskikényszerítés kapcsolatáról. Makroszintű, országokat összehasonlító elemzésükben De Clercq és szerzőtársai (2010) azt találták, hogy minél többen tagjai a felnőtt lakosságból önkéntes szervezeteknek, annál nagyobb azoknak az aránya, akik újonnan alapított vállalkozásokat vezetnek vagy tulajdonolnak, vagyis – értelmezésük szerint – annál élénkebb az ország vállalkozói élete. A szerzők feltételezése szerint az összefüggés egyik oka, hogy az önkéntes szerveződések elősegítik az üzleti lehetőségekre vonatkozó információk terjesztését és a bizalom kialakulását. Danis és szerzőtársai (2011) egy kibővített adatbázist használva hasonló eredményekre jutottak, azzal a kiegészítéssel, hogy a vizsgált kapcsolat erősebb a feltörekvő gazdaságokban, mint a fejlettekben. Ez arra utal, hogy a szerveződések hatásai a tágabb intézményi rend fejlettségétől is függenek.

A vállalati szintű elemzések sajátos módon Kelet- és Közép-Európára koncentrálódnak. Recanatini és Ryterman (1999) az 1990-es évek átalakuló orosz gazdaságában figyelte meg, hogy kevésbé esett vissza azoknak a vállalatoknak a kibocsátása, amelyek vállalkozói szerveződésekben vettek részt. Feltételezésük szerint ennek elsődleges oka az volt, hogy a szerveződések információáramlással segítették a megfelelő és megbízható üzletfelek megtalálását. Negatív eredményre jutott viszont egy másik elemzés, amelynek során arról kérdezték az orosz vállalatok vezetőit, hogy a vállalkozói szerveződések és „pénzügyi-ipari csoportok” játszanak-e konkrét, intézményi szerepet az üzleti vitáik rendezésében (Hendley, Murrell és Ryterman 2000). A cégek a beszállítóikkal és a vevőikkel folytatott vitáikban egyaránt igen ritkán (a cégek 4, illetve 3 százalékánál) fordultak csak ilyen szerveződések tisztviselőihez, akkor sem túl nagy hatásfokkal. Hasonló megfigyelést tettek Broadman és szerzőtársai (2004) a balkáni orszá-

gokban, ahol a vállalkozói szerveződésekben tag cégeknek mindössze 0–10 százaléka állította, hogy azok jelentős vagy kritikus segítséget nyújtottak a viták rendezéséhez.

A mélyrehatóbb ökonometriai elemzések nagy része lényegében ugyanarra az adatfelvételre támaszkodik, amelyet az 1990-es évek végén öt közép- és kelet-európai ország (Szlovákia, Lengyelország, Románia, Ukrajna és Oroszország) kis- és közepes vállalkozói körében végeztek el (Johnson, McMillan és Woodruff 2000). McMillan és Woodruff (2000) eredményei szerint azok a cégek, amelyek tagjai valamely üzleti szerveződésnek, nagyobb eséllyel értesülnek ügyfeleik vitás ügyeiről, jóllehet saját vitáik hírét nem tudják ügyfeleik partnereivel hatékonyabban megosztani. Elemzésüket továbbfejlesztve, Pyle (2005) ugyanakkor kimutatta, hogy ha adottnak vesszük a cégek között a szerződéskötést megelőzően személyes vagy informális üzleti csatornákon folytatott kommunikáció szintjét, a szerveződési tagság sikeresebb „árulkodást” tesz lehetővé.

Az említett szerzők azt is megvizsgálták, hogy a szakmai szerveződések elősegítik-e a földrajzi távolságok áthidalását. Az eredmények ellentmondásosak. Egyrészt nem igazolódott, hogy a tagoknak nagyobb eséllyel lennének távolabbi kapcsolataik, mint a nem tagoknak (McMillan és Woodruff 2000). Másrészt a pénzügyi követeléseiket (tartozás esetén) sikeresebben tudták érvényesíteni földrajzilag távoli üzletfelek esetében, mint a nem tag cégek (Pyle 2006). Ez pedig vélhetően növelte hajlandóságukat arra, hogy földrajzilag bővítsék kapcsolataik körét.

A legtöbbet hivatkozott elemzésben Johnson és szerzőtársai (2002) többek között azt vizsgálták, hogy azok a cégek, amelyek tagjai valamely szakmai szerveződésnek, jobban megbíznak-e üzletfelek ígéreteiben. A szerzők a bizalom mértékét a megrendelőnek adott, teljesítés utáni fizetési haladék nagyságával mérték. Azt találták, hogy azoknak a szerveződéseknek a tagjai, amelyek információt továbbítanak más cégekről és választottbíróági szolgáltatást nyújtanak, gyakrabban adnak fizetési haladékokat partnerüknek. Megvizsgálták azt is, hogy kedvezőbb ajánlat esetén nagyobb eséllyel váltanak-e üzleti partnert a szerveződések tagjai, mint a nem tagok és pozitív választ kaptak. Ez arra utal, hogy az ilyen szervezetek elősegítik az üzleti partnerek körének bővülését és ezáltal fokozzák a piaci versenyt.

Kérdéses, hogy a posztkommunista átmenet időszakának eredményei mennyire általánosíthatók. Egy fontos jelenségre mindenesetre ráirányítják a figyelmet: a vállalkozói szerveződések elsősorban nem azzal segítik a szerződéses

ígéretet kikényszeríthetőségét és ezáltal hitelessé tételét, hogy rendezik a felek között felmerülő vitákat, hanem sokkal inkább azért, hogy hiteles információkat terjesztenek a tagságuk körén belül és azon túl is (Pyle 2005).

Ezt erősítik meg Cai–Szeidl (2018) friss eredményei is: a szerzők egy nagyszabású kínai terepkísérletben vizsgálták, hogyan hat a cégek viselkedésére, ha részt vesznek a kutatók által létrehozott és működtetett üzleti hálózatokban. Azok a cégek, amelyek véletlenszerűen bekerültek a (rendszeres összejöveteleket is tartó) hálózatokba, a kívül maradó kontrollcsoport tagjainál nagyobb mértékben növelték a forgalmukat és a nyereségüket, több új ügyfelet szereztek és nagyobb lett a formális (banki) és informális hitelállományuk is. E pozitív hatások hátterében többek között az állt, hogy a saját hálózatukon belül több közvetlen üzleti kapcsolatot tudtak kialakítani, valamint több ajánlást is kaptak a hálózati tagoktól. Az utóbbi arra utal (bár a szerzők ezt közelebbről nem vizsgálták), hogy a szerveződés a tagságon belüli bizalom mellett bizonyos fókig a saját határain túl is erősíti tagjai felé megnyilvánuló üzleti bizalmat.

6.5. Hazai adatok és kutatási kérdések

Empirikus vizsgálatunk azon a kis- és közepes magyarországi vállalkozások vezetői körében 2016-ban készített, országos reprezentatív kérdőíves adatfelvételen alapul, amellyel a 3. fejezetben már megismertedtünk.¹³⁶ A cégvezetőket egy-szerre kérdeztük a más vállalkozásokhoz fűződő szerződéseikről és a szakmai, vállalkozói szerveződésekkel kapcsolatos tapasztalataikról.¹³⁷

Prüfer (2016) a vállalkozói szerveződések (*business associations*) olyan „formális, magán, nem közvetlenül üzleti célú szervezetekként” definiálja, amelyek célja „a tagjaik közös üzleti érdekeinek elősegítése” (306). A kérdőívben a szerveződések három kategóriájáról tettünk fel kérdéseket: 1. a kamarákról, 2. az önkéntes szakmai szerveződésekről, valamint 3. a helyi üzleti szerveződésekről. A kamarák Magyarországon szorosan véve nem magánjellegűek, hanem hibrid intézmények. Egyfelől közjogi státussal rendelkeznek és részben kötelező díjkból finanszírozzák magukat. Másfelől a bennük való *aktív* részvétel önkéntes

¹³⁶ Lásd 3.3.1. szakasz.

¹³⁷ A hasonlő, 2011. adatfelvételben (lásd 4.3. alfejezet) nem szerepeltek ennyire részletes kérdések a vállalkozói szerveződésekről.

és a tevékenységük nagymértékben a tagjaik (gyakran helyi vagy regionális) önszerveződésén alapul. Ez a *részlegesen* önszerveződő jelleg indokolja szerepeltesüket a vizsgálatban.

Az önkéntes szakmai-ágazati szerveződések természetüknél fogva általában országos kiterjedésűek. Mellettük fontosnak tartottuk a helyi vállalkozói életet szervező intézmények bevonását is a vizsgálatba. Ezek halmazát tágan definiáltuk, mivel gyakran olyan klubok, egyesületek, hálózatok is segíthetik az üzleti érdekeket, amelyek elsődleges célja nem ez, hanem civil, közösségi jellegű (gondoljunk például a Rotary vagy a Lions' Club szervezeteire). Míg kamarában csaknem minden cég tag volt (92 százalék), egyéb szakmai szerveződésben a cégek vagy vezetőik¹³⁸ 37 százaléka, helyi szervezetben pedig 22 százalékuk vett részt (18. táblázat).

18. táblázat. Vállalkozások részvétele a vállalkozói szerveződések különböző típusaiban (N = 391)

Tagság	Tagok részaránya a mintában (százalék)	Tagok száma a mintában (N)
KAMARÁBAN	92	359
ÖNKÉNTES SZAKMAI SZERVEZŐDÉSBN	37	144
Ezen belül		
– ágazati vállalkozói szervezetben	18	70
– országos vállalkozói szervezetben	17	66
– egyéb szakmai szervezetben	25	97
HELYI SZERVEZŐDÉSBN	22	87
Ezen belül		
– helyi vállalkozói klubban, szervezetben	13	51
– egyéb, nem gazdasági célú, civil kezdeményezésben, egyesületben	14	54
– egyéb helyi szervezetben	6	25

Elsőként arra voltunk kíváncsiak, milyen tevékenységeket végeznek ezek a szerveződések, valóban vállalnak-e olyan funkciókat, amelyek támogathatják az üzleti szerződéses kapcsolatokat. A cégvezetőket megkértük, hogy jellemezzék a számukra legfontosabb szerveződés tevékenységi körét.

Második lépésben a cégvezetők közvetlen percepcióit, *vélekedését* próbáltuk meg feltárni arról, hogy a vállalkozói szerveződések ténylegesen elősegítik-e az

¹³⁸ Míg bizonyos szervezetekben a cégek, másokban a tulajdonosaik vagy vezetőik lehetnek tagok. A kérdések arra vonatkoztak, hogy akár a cég, akár valamelyik vezetője tagja-e a különböző típusú szervezeteknek..

üzleti bizalom kialakulását a tagság körében, illetve a tagok iránti bizalmat a szerveződésen kívüli cégek részéről. Megvizsgáltuk továbbá, hogy a szerveződések mely tevékenységei függenek össze az üzleti bizalom érzékelt nagyságával.

Harmadik lépésben azokat a válaszokat használtuk fel, amelyeket a cégvezetők két konkrét üzleti kapcsolatukról – egy beszállítóiról és egy megrendelőiről – adtak.¹³⁹ Ezen a mintán vizsgáltuk meg a következő két kérdést: (1) a vállalkozói szerveződések tagjai jobban megbíznak-e üzletfeleikben, mint azok a cégek, amelyek nem csatlakoznak ilyen szervezetekhez; és (2) a vállalkozói szerveződések segítik-e a tagjaikat abban, hogy korábban nem ismert, illetve földrajzilag távolabbi partnerekkel lépjenek üzleti kapcsolatra?

6.6. A vállalkozói szerveződések funkciói a magyar vállalati vezetők szemével

Milyen tevékenységeket végeznek a vállalkozói szerveződések? A cégvezetőket megkértük, hogy azonosítsák, mivel foglalkozik a számukra legfontosabb vállalkozói szervezet. A lehetséges tevékenységek viszonylag széles körét adtuk meg, de elsősorban azokra koncentráltunk, amelyek közvetve vagy közvetlenül támogathatják az üzleti ígéretek hitelességének megteremtését. Ez utóbbi tevékenységek közé tartozik a (potenciális) üzleti partnerekre vonatkozó hiteles információk megosztása, áramoltatása; a tagok megbízhatóságának ellenőrzése a szelektív tagfelvétel és a tagok etikai és szakmai ellenőrzése révén; valamint üzletivita-rendezési szolgáltatások nyújtása. A cégek számára legfontosabb szerveződések 59 százaléka folytatott legalább egyet ezek közül a tevékenységek közül és átlagosan két ilyen szervezeti funkciót vállaltak (19. táblázat). Az egyes tevékenységek mindegyikét 25–40 százalékos gyakorisággal említették; legritkábban a tagok szakmai ellenőrzését (25 százalék), leggyakrabban a morális szempontú tagszelekciót (40 százalék).

¹³⁹ Mint emlékezhetünk, a minta egyik felétől azt kértük, hogy a legrégebbi vevőjére és beszállítójára gondoljon, míg a másik felétől azt, hogy a legújabbakra, így biztosítva a mintában szereplő kapcsolatok sokféleségét (lásd 3.3.1. szakasz). A mostani fejezetben szereplő elemzések szempontjából fontos, a cégeket, üzletfeleiket és a kapcsolatuk jellemzőit leíró változókat a C Függelék C1. pontjában foglaltuk össze.

19. táblázat. A vállalkozói szerveződések tevékenységei (százalék)

Interjúkérdés: Mely állítások igazak az alábbiak közül az [Ön számára legfontosabb] szerveződésre? (igen/nem)

Funkció	Kérdés	Igen válaszok aránya	
		az összes cég körében (N = 391)	azok körében, akik számára fontos legalább egy szerveződés (N = 275)*
SZERZŐDÉSEK KIKÉNYSZERÍTÉSÉT TÁMOGATÓ TEVÉKENYSÉGEK			
Információmegosztás	A szerveződés tagjai egymásról könnyebben szereznek információkat, mint azokról, akik nem tagjai a szerveződésnek?	32	40
Morális szelekció	Csak olyanokat vesz fel a tagjai közé, akik etikusan viselkednek?	40	52
Morális ellenőrzés	Van írott etikai kódexe, amelyet a tagjai körében érvényesít?	35	42
Szakmai szelekció	Tagfelvételkor szigorú szakmai elvárásokat érvényesít?	33	42
Szakmai ellenőrzés	A tagokat szakmai szempontból rendszeresen ellenőrzi?	25	32
Üzletivita-rendezés	Van olyan tisztviselője vagy testülete, amely segít az üzleti viták rendezésében?	34	40
Legalább egy szerződéstámogató tevékenység		59	76
Szerződéstámogató tevékenységek száma (0–6)		átlag: 1,99	átlag: 2,82
EGYÉB TEVÉKENYSÉGEK			
Érdekképviselet	Érdekképviselői tevékenységet végez	38	46
Szakmai élet szervezése	Szakmai rendezvényeket vagy továbbképzéseket szervez	47	54

*Azok nélkül, akik egyik szervezeti tagságot sem tekintik fontosnak.

Attól, hogy egy vállalkozói szerveződés a többihez képest „a legfontosabb” egy cég szemében, annak tevékenységei még nem feltétlenül különösképpen fontosak számára. Ezért kiszűrtük azokat a cégeket, amelyeknek vezetője úgy nyilatkozott, hogy számukra igazából nem fontos a jellemzett szervezet. Ha csak ezt a szűkebb halmazt vizsgáljuk, vagyis azokat a szerveződések, amelyek valóban fontosak a cégek számára, akkor azt találjuk, hogy ezek 76 százaléka folytat olyan tevékenységet, amely alkalmas a szerződéses kapcsolatok támogatására; és átlagosan 2,82-féle ilyen tevékenységet folytatnak (a 19. táblázat jobb szélső oszlopa).

Az egyéb tevékenységi körök közül az érdekképviselőket a cégvezetők valamivel több, mint harmada, de kevesebb mint fele említette. Ez egyszerre erősíti meg a hagyományos érdekcsoport-elmélet (Olson 1997) relevanciáját és korlátját. Bár a vállalkozói szerveződések jelentős hányadának fontos feladata a kormányzati döntések befolyásolása, többségük nem folytat ilyen tevékenységet, tehát létük értelmét és társadalmi funkciójukat másban kell keresnünk. A szakmai rendezvények, továbbképzések szervezése volt az összes közül a leggyakrabban említett tevékenység (47 százalék, illetve a szűkebb körben 54 százalék), megerősítve, hogy a vállalkozói szerveződések fontos szerepet játszanak az üzletileg releváns közös tudás előállításában és megosztásában (vö. Mike 2017).

6.7. A vállalkozói szerveződések hatása az érzékelt üzleti bizalomra

Bár a vállalkozói szerveződések többsége végez olyan tevékenységet, amely alkalmas lehet a vállalkozások közötti bizalom fokozására, nem biztos, hogy valóban van érdemi hatásuk. Hogyan érzékelik ezt a cégek? Az összes megkérdezett vállalatvezető 30 százaléka nyilatkozott úgy, hogy részt vesz olyan szerveződésben, amelynek tagjai nagyobb bizalommal fordulnak egymáshoz, mint a nem tagokhoz. Ha csak azt a szűkebb kört vesszük, akik fontosnak tartották a tagságukat valamely szervezetben, ugyanez az arány 42 százalék. Arra a kérdésre pedig, hogy a tagság növeli-e a szerveződésen kívüli üzletfelek irántuk megnyilvánuló bizalmát, az összes cég 27 százaléka, a vállalkozói szerveződést fontosnak tartóknak pedig 35 százaléka válaszolt igennel (20. táblázat).

Azt látjuk tehát, hogy a vállalkozói szerveződések viszonylag széles körben érezhető hatással vannak az üzleti bizalomra – és ez a hatás nemcsak a tagságon belül jelentkezik, hanem a tagok iránt kívülről is megnyilvánul. Melyek azok a tevékenységi körök, amelyek leginkább elősegítik a belső, illetve külső bizalom növekedését? Logisztikus regressziós modellel megbecsültük, hogyan befolyásolják a szervezet által végzett különböző tevékenységek annak az esélyét, hogy a nagyobb mértékű – belső, illetve külső – bizalom valóban jellemzi-e a szerveződést. Becslési eredményeink szerint¹⁴⁰ *a tagok etikai szempontú megválogatása*

¹⁴⁰ Amelyekről részletesebben lásd a C. Függelék 39. táblázatát.

és az üzleti információk megosztása az a két funkció, amely a belső és a kívülről megnyilvánuló bizalomra is egyértelműen ösztönzően hat. Az összes céget tekintve az információ-megosztás 33 és 29 százalékponttal növeli annak a valószínűségét, hogy egy cég nagyobb belső, illetve külső bizalmat érzékel a vállalkozási szerveződések kapcsán; a morális szelekció mindkét fajta bizalom valószínűségét 16 százalékponttal emeli (21. táblázat).¹⁴¹ A kimutatott hatások valamivel erősebbek, ha csak azokat a cégeket vesszük, amelyeknek fontos valamely szerveződés. A belső bizalmat emellett az üzletivita-rendezés lehetősége segíti, némileg gyengébben. A többi funkció hatása jóval bizonytalanabb. A kamarai és szakmai szervezeti tagság önmagában nem számít kimutatható módon, a helyi vállalkozói szerveződések tagjai viszont nagyobb belső és külső bizalomról számoltak be.

20. táblázat. Vállalkozói szerveződések érzékelt hatása
a belső és külső bizalomra* (százalék)

Szerveződésen belüli bizalom: Igaz-e hogy „a szerveződés tagjai nagyobb bizalommal fordulnak

Bizalom típusa	Összes cég			Azok a cégek, amelyeknek fontos valamely szerveződés		
	igen	nem	nem tudja/nem válaszol	igen	nem	nem tudja/nem válaszol
Szerveződésen belüli bizalom	30 (117)	52 (203)	18 (71)	42 (115)	38 (104)	20 (56)
Külső bizalom a szerveződés tagjai iránt	27 (106)	57 (222)	16 (63)	35 (96)	48 (133)	17 (47)

egymáshoz üzleti ügyben, mint azokhoz, akik nem tagok”?

Külső bizalom a szerveződés tagjai iránt: Igaz-e, hogy „az, hogy ön tagja a szerveződésnek, a szerveződésen kívüli üzletfelei bizalmát növeli ön iránt”?

* Zárójelben a válaszok száma

¹⁴¹ Ezek tehát a változók átlagos marginális hatásai. Például a morális szelekció jelenléte a vállalkozói szerveződésben 16 százalékponttal növeli annak a valószínűségét, hogy egy cég nagyobb üzleti bizalmat érzékel a szerveződésen belül.

21. táblázat. Kapcsolat a vállalkozói szerveződési tagság és a tagságon belüli, illetve a tagok iránt megnyilvánuló külső bizalom között. Becslések logisztikus regresszióval (átlagos marginális hatás, százalékpont, statisztikailag szignifikáns összefüggés esetén)

	Szerveződésen belül nagyobb bizalom		Szerveződés tagjai iránt nagyobb külső bizalom	
	Minden cég (N = 349)	Cégek, amelyeknek fontos valamely szerveződés (N = 249)	Minden cég (N = 349)	Cégek, amelyeknek fontos valamely szerveződés (N = 249)
TAGSÁG SZERVEZŐDÉSEKBEN				
Kamarában	–	–	–	–
Szakmai szerveződésben	–	–	–	–
Helyi szerveződésben	16***	23***	11***	12**
VÁLLALKOZÓI SZERVEZŐDÉS FUNKCIÓI				
Morális szelekció	16***	21**	16***	21***
Morális ellenőrzés	–	–	–	–
Szakmai szelekció	11**	–	–	–
Szakmai ellenőrzés	–	–	9*	–
Üzletivita-rendezés	11**	11**	–	–
Információmegosztás	33***	34***	29***	35***

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

A becsült együtthatók (esélyhányadosok) és standard hibáik: C. Függelék, 39. táblázat.

6.8. A vállalkozói szerveződési tagság és az üzletfelekbe vetett bizalom

Ha egy cég belép egy szerveződésbe, nemcsak benne bízhatnak meg jobban a partnerei, hanem ő is hitelesebb ígéretekre számíthat partnereitől, ha a szerveződés olyan eszközöket ad a kezébe, amelyekkel szankcionálhatja az ígéretszegést. Igaz-e tehát, hogy a vállalkozói szerveződések tagjai jobban megbíznak üzletfeleikben, mint mások? Az üzleti megbízhatóság egy lehetséges mércéje – amint a 3. fejezetben (3.3.2.) bevezettük –, hogy az eladó megengedi-e a vevőnek, hogy

a vételár egészét vagy egy részét csak a teljesítés után fizesse meg (Johnson, McMillan és Woodruff 2002). Ha ilyen módon a teljesítéshez képest fizetési haladékot ad, tulajdonképpen „kereskedelmi hitelt” (trade credit) nyújt. Minél inkább megbízik az eladó a partnerében, annál nagyobb eséllyel hitelez neki. Mérésként azt alkalmaztuk, hogy (2) a megkérdezett cég adott-e vevőjének a teljesítést követő hét napon túli haladékot?¹⁴²

Hipotézisünk szerint azok a cégek, amelyek tagjai vállalkozói szerveződéseknél, nagyobb eséllyel tesznek szert olyan megrendelőkre, akik ígéreteiben jobban megbízhatnak. Várakozásunk szerint a szerveződések tagjai *ceteris paribus* nagyobb eséllyel nyújtanak fizetési haladékot a teljesítést követő hetedik napon túl. Ismét logisztikus regressziós modellel vizsgáltunk, amelynek függő változója a fizetési haladék, magyarázó változói pedig a különböző típusú szerveződésekben meglévő tagság, valamint a vállalkozás szempontjából legfontosabb szerveződés szerződéstámogató funkciói.

A hitelesség mértékét (a fizetési haladékot) az üzletfelek és a köztük lévő tranzakciók jellemzői is befolyásolhatják. Amint korábban tárgyaltuk, bizonyos tranzakciós jellemzők különösen kedveznek az opportunistáknak, így megnehezítik a hiteles elköteleződést (lásd 5.5.1. szakasz). Adataink a következő tranzakciós jellemzőkre terjedtek ki: a tranzakciók kapcsolatspecifikus jellege, alkalmi (és nem rendszeres) volta, megvalósítási bizonytalansága és a teljesítés nehéz mérhetősége (Williamson 1979; Murrell 2003).

Figyelembe kell továbbá venni, hogy a hitelességre nem feltétlenül a formális vállalkozói szerveződések gyakorolnak kedvező hatást, hanem olyan organikus intézményi mechanizmusok, amelyek ugyan kapcsolódhatnak hozzájuk, de nélkülük is kifejtenék hatásukat (Pyle 2005; Prüfer 2016). Ilyen mechanizmusok működhetnek a személyes kapcsolati hálón vagy a spontán kialakuló üzleti hálózaton keresztül, valamint a piaci hírnév útján. A kérdőívből tudjuk, hogy a vállalkozás hogyan került kapcsolatba a vevőjével: szerepet játszott-e ebben 1. a személyes rokon-baráti

¹⁴² Alternatív méreként a teljesítést követő haladékot is megvizsgáltuk, és lényegileg megegyező eredményeket kaptunk (lásd: C. Függelék 40. táblázat). Johnson és szerzőtársai (2002) a teljesítés, illetve a hét napon túli fizetési haladék százalékos arányát is alkalmazták alternatív méreként, de ezt a magyar minta erősen bináris eloszlása nem indokolja. A cégvezetők 80 százaléka számolt be (legalább részben) a teljesítés utáni fizetésről, és ezeknek az eseteknek a túlnyomó részében a haladék az ár 100 százalékára terjedt ki. A cégek 75 százaléka nyújtott hét napon túl is haladékot, és itt is legtöbbször az ár 100 százalékára.

viszony, 2. a közvetlen vagy közvetett üzleti ismeretség, illetve 3. a vevő piaci hírneve. Ezek az adatok utalnak a cég számára elérhető informális mechanizmusokra.¹⁴³

A regressziós modellek kapcsán – mint mindig – észben kell tartanunk, hogy azok nem alkalmasak az ok-okozati összefüggések kimutatására és a változók együttmozgását ellentétes irányú kauzalitás (vagy a modellből kihagyott változó) is okozhatja. Esetünkben előfordulhat például, hogy az adott vállalatnak a piaci versenyben való helytállás egyik eszközeként kell növelnie a fizetési határidőket, így belép egy olyan szerveződésbe, amely elősegíti az üzleti információk áramlását tagjai körében (vagy akár elkezdi ezt ösztönözni egy olyan szervezetben, ahol már tag)¹⁴⁴

A regressziós modell becslési eredményei (22. táblázat)¹⁴⁵ nem igazolják azt a várakozásunkat, hogy a vállalkozói szerveződési tagságok önmagukban hatással lennének a fizetési haladék nyújtására. Ugyanakkor növeli a haladék megadásának esélyét, vagyis értelmezésünk szerint fokozza az üzletfél hitelességét, ha a vállalkozó számára legfontosabb szerveződés elősegíti az üzleti információk áramlását tagjai körében. Az átlagos marginális hatás 14 százalékpont, vagyis a támogatott információáramlás ennyivel növeli a hét napon túli fizetési haladék adásának valószínűségét.¹⁴⁶ Ez az eredmény összecseng azokkal a korábbi, más közép- és kelet-európai országokban tett megfigyelésekkel, hogy a vállalkozói szerveződések elsősorban a hiteles információk megosztásával támogatják a szerződéses kapcsolatokat (Recanatini és Ryterman 1999; Pyle 2005).

Szembetűnő az informális organikus intézményi mechanizmusok szerepe. A rokoni-baráti kapcsolatokba ágyazottság és az informális üzleti kapcsolatháló egyaránt növelik a fizetési haladék nyújtásának esélyét. Úgy tűnik (bár ez további vizsgálatot igényelne), hogy a formalizált szerveződések mintegy ezekre segítenek rá az információs funkciójkkal.

¹⁴³ A részleteket lásd alább a 23. táblázatban. A 4. fejezetben (4.3. alfejezet) a rokoni-baráti viszony jelentőségét egy másik változóval vizsgáltuk: arra a kérdésre adott válaszzal, hogy szerepet játszik-e a kapott szerződéses ígéret teljesülésében, hogy az üzletfélhez rokoni-baráti kapcsolat fűzi. A személyes viszonyoknak a kapcsolatfelvételben játszott szerepe közvetve ragadja meg e viszonyok biztosíték-szerepét, együtt a szelekcióban betöltött funkciójokkal.

¹⁴⁴ Erre a lehetséges összefüggésre Berezvai Zombor hívta fel a figyelmünket. A pontosabb összefüggésekre részletesebb adatok kifinomultabb ökonometriai vizsgálata deríthet fényt a jövőben.

¹⁴⁵ Részletesen lásd a C. Függelék 40. táblázatát.

¹⁴⁶ Három másik modellt is megbecsültünk. Az egyikben csak a szervezeti tagságok szerepelnek, a funkciók nem; egy másikban pedig az egyes funkciók helyett egy olyan kétértékű változó szerepel, amely azt jelzi, hogy legalább egy szerződéstámogató funkció jelen van-e a szerveződésben (helyettesítést feltételezve a funkciók között); a harmadikban pedig a szerződéstámogató funkciók számát összegző numerikus változó szerepel (amely kiegészítő viszonyt tételez fel a

22. táblázat. Kapcsolat a vállalkozói szerveződési tagság és a hét napon túl adott fizetési haladék valószínűsége között. Becslés logisztikus regresszióval [átlagos marginális hatás, százalékpont, statisztikailag szignifikáns összefüggések esetén]

	Hét napon túli fizetési haladék (igen/nem; N = 266)
TAGSÁG SZERVEZŐDÉSEKBEN	
Kamarában	–
Szakmai szerveződésben	–
Helyi szerveződésben	–
VÁLLALKOZÓI SZERVEZŐDÉS FUNKCIÓI	
Morális szelekció	–
Morális ellenőrzés	–
Szakmai szelekció	–
Szakmai ellenőrzés	–
Üzletivita-rendezés	–
Információmegosztás	14**
INFORMÁLIS MECHANIZMUSOK	
Beágyazottság személyes hálózatokba	20*
Beágyazottság üzleti hálózatokba	16***
Az üzletfél személyes hírnevére hagyatkozás	–

Kontrollváltozók: a vállalkozás jellemzői, az üzletfél jellemzői, a kapcsolat tranzakciós jellemzői (lásd: C. Függelék 38. táblázat).

Minta: vevői kapcsolatok

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

A becsült együtthatók (esélyhányadosok) és standard hibáik: C. Függelék 40. táblázat.

6.9. Túllépés a kapcsolati hálón és a helyi piacokon

Azon túl, hogy erősíthetik a bizalmat a meglévő üzleti kapcsolataikban, a vállalkozói szerveződések abban is segíthetnek tagjaiknak, hogy túl tudjanak lépni személyes és üzleti kapcsolati hálójukon, illetve a bejáratott lokális piacaikon azáltal, hogy pótlólagos szerződéstámogató mechanizmusokat kínálnak nekik. A keresztmetszeti adataink nem teszik lehetővé, hogy megragadjuk a szerződéses

funkciók között). Ezek a modellek megerősítik, hogy a tagság önmagában nem fontos. Továbbá sem a tetszőleges funkció, sem a több funkció jelenléte nem statisztikailag szignifikáns, ami megerősíti az információ-megosztás sajátos jelentőségét (C. Függelék, 40. táblázat).

kapcsolatok változásának dinamikáját. Azt tudjuk vizsgálni, hogy a cégek hogyan vették fel a kapcsolatot a legújabb üzletfelekkel – egy beszállítóval és egy vevővel –, túlléptek-e meglévő kapcsolatrendszerükön; továbbá mekkora földrajzi távolságra van tőlük az üzletfelek telephelye. Nem tudjuk, hogy az üzleti kapcsolat vagy a szervezeti tagság volt előbb, ám ez nem feltétlenül gátja az eredmények értelmezésének. Elképzelhető, hogy az ismeretlenül induló vagy távoli kapcsolat jött létre előbb, majd a cég az ilyen kapcsolatait támogatandó csatlakozott a szervezethez. Az is lehetséges, hogy a szervezeti tagság segítette hozzá vagy bátorította fel, hogy belevágjon ilyen kapcsolatba. Mindkét esetben arról van szó, hogy az ismeretlen vagy távoli partnerkapcsolat és a szervezeti tagság cégstratégiája összekapcsolódik.

A 23. táblázat ad áttekintést arról, milyen mechanizmusok támogatták a cégek által legújabbként említett vevői és beszállítói kapcsolatok létrejöttét. Az üzleti kapcsolatok körülbelül 40 százaléka jött létre korábbi ismeretség nélkül, ami jelzi, hogy a magyar vállalkozások sok esetben hajlandók túllépni meglévő hálózataikon. Figyelemre méltó az is, hogy nagyon kevés üzletféllel vették fel a kapcsolatot közvetlenül a vállalkozói szerveződésekben vagy szakmai rendezvényeken keresztül. Alapvető feltevésünk ugyanakkor, hogy a vállalkozói szerveződések pozitív hatása a szerződések kikényszerítésére jóval sokrétűbb, mint az üzleti kapcsolatfelvétel közvetlen elősegítése.

Milyen messzire hajlandók menni a vállalkozások az üzletfelek keresésekor? Arról vannak információink, milyen messze találhatóak a legújabb üzletfelek telephelyei a vállalkozásától (24. táblázat).

Első hipotézisünk szerint a vállalkozói szerveződésben való tagság növeli az esélyét, hogy az üzleti kapcsolat előzetes ismeretség nélkül jött létre. A második hipotézis szerint a vállalkozói szerveződésben való tagság növeli annak esélyét, hogy az üzletfél telephelye nagyobb földrajzi távolságra van. Ez utóbbi vizsgálatát három részre bontjuk: azt vizsgáltuk, hogy a szerveződési tagság növeli-e az esélyét annak, hogy egy cég a) nem a saját településén belüli, hanem azon túli, b) nem a saját megyéjén belüli, hanem azon túli, illetve c) nem az országon belüli, hanem a határain túli céggel szerződik.

Az eddigiekhez hasonlóan most a logisztika regressziós modelleket alkottunk a hipotézisek ellenőrzésére.¹⁴⁷ A modellekben a szervezeti tagságok és a cég számára legfontosabb szerveződés szerződéstámogató funkciói szerepelnek magyarázó változókként. Becslési eredményeink szerint a vállalkozói szerveződésekben

¹⁴⁷ A formális modelleket lásd a C. Függelék C4. pontjában. A fentiekhez (az előző lábjegyzet) hasonlóan itt is három másik modellváltozatot is megbecsültünk.

23. táblázat. Intézményekre hagyatkozás az üzletfelek megtalálásában (N = 197)

Milyen intézmények támogatták az üzleti kapcsolatok létrejöttét?	Legújabb beszállítók		Legújabb vevők	
	(százalék)	N	(százalék)	N
BEÁGYAZOTTSÁG SZEMÉLYES HÁLÓZATOKBA	7	14	2	5
„Ez az üzletfél az én rokonom vagy barátom, illetve egy rokon vagy barát ajánlotta nekem.”	7	14	2	5
BEÁGYAZOTTSÁG INFORMÁLIS ÜZLETI HÁLÓZATOKBA	24	47	27	52
„Ezt az üzletfelet egy korábbi üzletfelem, ismerős vállalkozó ajánlotta nekem.”	21	41	25	48
„Ezt az üzletfelet a könyvelőm, ügyvédem, bankárom ajánlotta nekem.”	3	6	2	4
PIACI HÍRNÉVRE HAGYATKOZÁS	17	33	11	22
„Ez az üzletfél egy, a piacon jól ismert nagykereskedő, nagyvállalat. [... egy, a piacon jól ismert nagykereskedő, nagyvállalat ajánlotta nekem.]”	17	33	11	22
VÁLLALKOZÓI SZERVEZŐDÉSEKRE ÉS VÁSÁROKRA HAGYATKOZÁS	10	20	6	12
„Ezzel az üzletféllel szakmai rendezvényen, vásáron kerültem kapcsolatba.”	7	14	4	9
„Ezzel az üzletféllel valamelyik szakmai szerveződés [például kamarák] közvetítésével kerültem kapcsolatba.”	3	6	2	3
ELŐZETES ISMERETSEG HIÁNYA	37	73	40	79
„Ez az üzletfél ismeretlenül bejelentkezett az én vállalkozásomhoz [például hirdetésre jelentkezett, interneten bukkant a vállalkozásomra].”	16	31	27	53
„Ezzel az üzletféllel én vettem fel ismeretlenül a kapcsolatot.”	21	42	13	26
Nincs adat	6	12	13	26

24. táblázat. Legújabb üzletfelek telephelyének távolsága a mintában szereplő vállalkozásoktól

Üzletfelek telephelyének távolsága	Legújabb vevők		Legújabb beszállítók	
	százalék	N	százalék	N
1. Azonos településen	34	67	23	44
2. Azonos megyében	21	42	20	40
3. Eltérő megyében	24	48	37	73
4. Magyarországon kívül	9	18	18	35
Nincs adat	11	22	2	5
Összesen	100	197	100	197

való tagság nem növeli annak valószínűségét, hogy az üzleti kapcsolat korábbi ismeretség nélkül jött létre (25. táblázat). A vállalkozói szerveződések által folytatott tevékenységek közül egyedül a szakmai ellenőrzés növeli annak a valószínűségét (átlagosan 21 százalékponttal), hogy az üzleti kapcsolatot korábbi ismeretség nélkül alakították ki. Aki tehát tagja egy olyan vállalkozói szerveződésnek, amely szakmai szempontból rendszeresen ellenőrzi a tagjait, nagyobb eséllyel kezd ismeretlenekkel üzleti kapcsolatba. Ezzel szemben a morális szelekció – azaz a tagok etikai szempontú megválogatása egy szerveződésben – csökkenti ezt a valószínűséget (átlagosan 24 százalékponttal). Ez utóbbi szelekciós hatásra utal, hogy aki olyan tevékenységet folytat, amelynél fontos az etikai ellenőrizhetőség, nagyobb eséllyel lép be ezt kínáló szerveződésbe és egyúttal kisebb eséllyel kezd ismeretlennel üzleti kapcsolatba. Általában tehát nem nyert megerősítést, hogy a vállalkozói szerveződések segítenék a „kilépést az ismeretlenbe”. Kivételt azok képeznek, ahol rendszeres belső szakmai ellenőrzés folyik

25. táblázat. Kapcsolat a vállalkozói szerveződési tagság és a korábbi ismeretség nélküli üzleti kapcsolatfelvétel, illetve az üzletfél földrajzi távolsága között. Logisztikus regressziós becslések (átlagos marginális hatás, százalékpont, statisztikailag szignifikáns összefüggés esetén)

	Kapcsolat korábbi ismeretség nélkül indult (igen/nem) (N = 303)	Kapcsolat megyehatáron túli (igen/nem) (N = 311)	Kapcsolat országhatáron túli (igen/nem) (N = 311)
TAGSÁG SZERVEZŐDÉSEKBEN			
Kamarában	–	–	–
Szakmai szerveződésben	–	–	–
Helyi szerveződésben	–	–17**	–
VÁLLALKOZÓI SZERVEZŐDÉS FUNKCIÓI			
Morális szelekció	–24***	–	–
Morális ellenőrzés	–	–	–
Szakmai szelekció	–	20**	17**
Szakmai ellenőrzés	21**	–24**	–
Üzletivita-rendezés	–	–	–
Információ-megosztás	–	–	–

Kontrollváltozók: a vállalkozás jellemzői, az üzletfél jellemzői (a kontrollváltozók felsorolását lásd az F1. táblázatban)

Minta: a legújabb kapcsolatok

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

A becslött együtthatók (esélyhányadosok) és standard hibáik: C. Függelék 41. és 42. táblázat.

A saját település határain való túllépéssel a becslések szerint nem függött össze a vállalkozói szervezeti tagság. Ami a megye- és az országhatáron történő túllépést illeti, a becsléseink nem erősítik meg, hogy a vállalkozói szerveződésekben való tagság önmagában pozitívan függne össze az üzletfelek távolságával (25. táblázat, 2. és 3. oszlop). A helyi üzleti szerveződések esetében egyenesen negatív kapcsolatot találunk. Ez arra utalhat,¹⁴⁸ hogy a helyi tagság akkor része egy koherens cégstratégiának, ha a cég a lokális piacra koncentrál. A vállalkozói szerveződések tevékenységei közül a szakmai szelekció és ellenőrzés függ össze az üzletfél távolságával, de ellentmondásosan. Míg a szelekció növeli a megye- és az országhatáron túli üzleti kapcsolat esélyét, a szakmai ellenőrzés csökkenti a megyén túliét. Ez arra utal, hogy a szakmai szelekció – mint a szerveződésen kívül is érzékelhető biztosíték – földrajzi hatóköre nagy, míg a szakmai ellenőrzése korlátozott.

6.10. Összegzés: a vállalkozói szerveződések szerepe az üzleti kapcsolatok támogatásában

A különféle vállalkozói szerveződések fontos szereplői a magyar piacgazdaságnak. A kis és közepes vállalkozások közel negyven százaléka tagja önkéntes szakmai szerveződésnek – a többnyire kötelező kamarai tagság mellett – és mintegy 20 százaléka vesz részt üzleti vagy civil jellegű helyi szerveződésben. Miközben a közgazdászok általában érekkijáró és versenykorlátozó funkcióikat hangsúlyozzák, ezek az intézmények jóval egyértelműbben pozitív szerepeket is betöltenek. A vizsgálódásunk fókuszába azt a kérdést helyeztük, hogy a vállalkozói szerveződések támogatják-e Magyarországon a cégek egymás iránti hiteles elköteleződését és ezen keresztül az üzleti tranzakciók sikeréhez szükséges kölcsönös bizalom kialakulását. Kérdőíves adataink alapján azt találtuk, hogy a szerveződések többsége folytat ilyen tevékenységeket. Etikai és szakmai szempontból megvitatják és ellenőrzik tagjaikat, támogatást nyújtanak az üzleti vitáik rendezéséhez és – ami talán a legfontosabb – elősegítik a hiteles információk áramlását a cégek viselkedéséről. Összességében e funkciók jelen-

¹⁴⁸ Bár ez az összefüggés más modellspecifikációkban (C. Függelék 42. táblázat) nem mutatható ki.

tősege nem marad el a – társadalmi szempontból jóval ambivalensebb – érdekvépviseleti tevékenységtől.

A cégvezetők mintegy harmada érzékelték úgy, hogy a számukra legfontosabb vállalkozói szervezet tagsága körében magasabb fokú a bizalom, mint azon kívül és a szervezeten kívüli vállalatok is nagyobb bizalommal tekintenek a tagokra. Az etikai alapú szelekció és a szervezeten belüli információmegosztás mind a belső, mind a külső bizalmat elősegíti. A szakmai alapú tagszelekció és a vitarendezési szolgáltatások a belső, a tagok rendszeres szakmai ellenőrzése a külső megbízhatóságot támogatja.

A jelek szerint a vállalkozói szerveződések bizonyos fókáig azt is elősegítik, hogy tagjaik jobban megbízassanak az üzleti partnereik ígéreteiben. Ezt annak révén érik el, hogy tagjaik körében gördülékenyebbé teszik az üzleti információk áramlását. Ugyanakkor csak igen korlátozottan igazolódott a szakirodalomnak az a sejtése, hogy a vállalkozói szerveződések segítenek túllépni az informális kapcsolati hálón, illetve a földrajzi határokon. A tagok rendszeres szakmai ellenőrzése az a tényező, amely segíti őket, hogy ismeretlen cégekkel bővítsék ügyfélkörüket, de inkább csak szűkebb földrajzi körben, megyehatáron belül. A tagok szakmai szempontú szelekciója viszont pozitív összefüggést mutat a megye- és az országhatáron túli üzleti kapcsolatokkal, ami arra utal, hogy tág földrajzi körben is működhet a megbízhatóság jelzéseként.

A részletek fölé emelkedve a legfontosabb következtetésünk, hogy a vállalkozói szerveződések a nemzetgazdaságát egészét tekintve figyelemre méltó szerepet játszanak a cégek közötti üzleti kapcsolatok támogatásában. Egyelőre nincsenek összehasonlító adataink arról, hogy ez a szerep gyengébb-e vagy erősebb, mint Nyugat-Európában vagy tőlünk keletre. De az bizonyos, hogy a magyar piacgazdaságot nem értjük meg jól, ha figyelmen kívül hagyjuk őket. A piacgazdaság további fejlődése pedig attól is függ, hogy ezek a „köztes intézmények” egyre jobban, hathatósabban töltik-e be pozitív szerepüket a cserekapcsolatok támogatásában.

7. fejezet: Közösségek a piacok után. A sokszereplős együttműködés buktatói és lehetőségei

Társszerző: Megyesi Boldizsár

A vállalkozások és az állam szintje közötti intézményi tér nem üres. Amint az előző fejezetben láttuk, „köztes” szerveződések sora népesíti be: szakmai, ágazati, vállalkozói egyesületek, szövetségek, valamint helyi szintű gazdasági célú és civil társulások, klubok. Ezek sokféle funkciót töltenek be a piacgazdaságban, nem utolsósorban támogatják az üzleti kapcsolatok kialakulását, csökkentik a tranzakciós költségeket és erősítik a gazdasági szereplők közötti bizalmat. Ha a funkcióik fontosak, akkor a kialakulásuk és a működésük belső logikáját is érdemes megvizsgálnunk. Figyelmünket ebben az utolsó fejezetben most e felé fordítjuk.

Olyan szervezetekről van szó, amelyek alapvetően a bennük részt vevők önszerveződésén alapulnak. A tagjaik közös célok érdekében, önkéntes megegyezés alapján, szabadon működnek együtt. Tagdíjak és munka formájában kölcsönösen erőfeszítéseket tesznek, amelyektől különféle hasznokat várnak. Más szóval, e szerveződések a csere – mint kölcsönösen előnyös együttműködés – logikáját terjesztik ki sok szereplőre.

A csere rendje – ahogyan már a könyv első fejezetében is hangsúlyoztuk – korántsem egyenlő a piaci tranzakciók rendjével, jóval bővebb annál. Az áruk és szolgáltatások piaci adásvétele mellett az önkéntes csere körébe sorolhatók a vállalatok közötti hosszú távú kétoldalú relációk és a cégeken belüli, hierarchikus kapcsolatok is. De a csere logikája minden olyan esetben tetten érhető, amikor emberek kényszer nélkül, önkéntes megegyezés alapján kezdenek együttműködésbe úgy, hogy azzal saját céljaikat remélik elérni (Buchanan 1992). S ez független attól, hogy kettő, tíz vagy ezer ember kezd ilyen kooperációba. A vállalkozások azáltal, hogy nem csak kétoldalú cserekapcsolatokra lépnek, hanem sokoldalúakra is – többek között a vállalkozói szerveződések formájában, de a különféle hálózatos együttműködésekben is –, tulajdonképpen a csere logikáját teljesítik ki a gazdasági életben. Ha a „piacgazdaságra” vagy „kapitalizmusra” az önkéntes csere rendjeként tekintünk, mindazok az intézményesült sokszereplős kooperá-

ciók, amelyek az önkéntesség talaján állnak, e rend mintegy természetes részeit képezik.

A javak, amelyeket a vállalkozások különféle szerveződésai tagjaik számára előállítanak, jellemzően „kollektív javak”, vagyis számukra közös hasznót jelentő dolgok (Olson 1997, 21).¹⁴⁹ Ilyen kollektív jószág lehet a közösen kiharcolt állami támogatás, egy megszervezett szakmai fórum vagy a tagok reputációját garantáló etikai–szakmai szankciórendszer. A sokszereplős együttműködések sajátos nehézségei, kihívásai éppen az előállított javak kollektív jellegéből fakadnak. E kihívások mibenléte és a rájuk adható válasz viszont nagyban függ a szóban forgó kollektív jószág közelebbi tulajdonságaitól. Ahogyan nehéz általánosságban a kollektív javakról érdemi állításokat tenni, függetlenül a részletesebb jellemzőiktől (Buchanan 1999; Ostrom 2003), úgy nehéz lenne a vállalkozói szerveződések működését is *általánosságban* elemezni. A vizsgálatunk fókuszát ezért egy jól körülhatárolható (de nem túl szűk) jószágcsoporthra: az úgynevezett „közösen használt erőforrásokra” (*common-pool resources*) és az ilyenek előállítására koncentráló önszerveződő közösségekre szűkítjük. Olyan javakra, amelyek fogyasztásából nehezen zárható ki bárki, viszont a fogyasztásukban megjelenik a versengés (Cullis és Jones 2003, 78–79).

Az ilyen erőforrások legismertebb tankönyvi példája a közlegelő (*commons*). Ha egy faluból bármely gazda kihajthatja a teheneit a legelőre, egy létszám fölött az állatok egymás elől eszik el a fűvet, s minden gazda bizonyos fokig a többiek rovására veszi igénybe az erőforrást. Mivel senki nem zárható ki a használatból, egyénileg sem az erőforrás igénybevételét nem éri meg korlátozni, sem értéknövelő beruházásokat nem éri meg végrehajtani rajta. A közlegelő így kimerülhet, illetve nem nő a termelékenység. Ugyanilyen jellemzőkkel bír nem csak egy sor természeti és mezőgazdasági erőforrás a halastavaktól és erdőktől az öntözőrendszerekig, hanem a különféle közösen használt szolgáltatási vagy fizikai infrastruktúrák (Jecker és Jonsen 1995), bizonyos technológiai erőforrások (például rádiófrekvenciák (Wormbs 2011), de az olyan immateriális javak is, mint egyes tudásbázisok (Hess és Ostrom 2006) vagy egy csoport kollektív piaci reputációja (Patchell 2008).

¹⁴⁹ Jellemzően, de nem kizárólag. Nyújthatnak magánjavakat is, mint amikor egy szakmai szövetség jogsegélyt vagy szakmai tanácsot nyújt egy tagjának. Ezek azonban általában csak kiegészítő tevékenységek, a kollektív javakhoz való hozzájárulás ösztönzői (Olson 1997).

Milyen tényezők befolyásolják a közös erőforrásokat előállító vagy fenntartó vállalkozói önszerveződések létrejöttét és sikerét? És mennyire vannak jelen a sikernek kedvező tényezők a magyar gazdaságban? A továbbiakban ezekre a kérdésekre összpontosítunk. A Közép- és Kelet-Európát tárgyaló empirikus irodalom visszatérő megfigyelése, hogy a posztkommunista társadalmak közege nem kedvez a közös erőforrásokat célzó alulról jövő szerveződéseknek. Ugyanakkor kétségtelenül léteznek sikeres önszerveződések is. Megvizsgáljuk, pontosan mi lehet az, ami kedvezőtlen ebben a közegben, valamint azt is, miért és hogyan képesek egyes csoportok felülkerekedni a kedvezőtlen körülményeken, míg mások nem.

Elgondolkodtató, hogy ugyanabban a társadalomban a „piacot”, pontosabban a kétoldalú cseréket támogató intézmények viszonylag sikeresen kiépültek, miközben a szóban forgó sokszereplős együttműködések intézményei jóval kevésbé. A vizsgálódásunk kiindulópontjául ezt a kettőséget választjuk, amely – mint igyekszünk megmutatni – rávilágít a vállalkozások önszerveződéseinek sajátos kihívásaira. Első lépésben elméleti választ keresünk a kettősségre, majd két vállalkozói közösségről készített esettanulmányon mutatjuk be az elméleti válasz empirikus relevanciáját.

7.1. A közös erőforrások előállítása mint intézményi probléma

Ahhoz, hogy a vállalkozói szerveződések sajátosan magyarországi vagy kelet-közép-európai kihívásait azonosítani tudjuk, mindenekelőtt tisztáznunk kell, hogy általában mik a közös használatú erőforrások előállításának nehézségei és elméletileg lehetséges megoldásai. Az ilyen javak első jellemzője a kizárhatóság hiánya. Ez a tiszta közjavakat is jellemzi (amelyek fogyasztásában nincs versengés – gondoljunk a közvilágításra), így a tapasztalt problémáik is hasonlóak. A kizárhatóság hiánya felerősíti az önzés, az opportunizmus mindig jelenlévő problémáját. Potyautas viselkedésre ösztönöz, vagyis arra, hogy a többiekre hagyjuk a jószág előállítását, finanszírozását. Ha pedig mindenki így tesz, a jószág nem áll elő vagy marad fenn. Különösen élesen jelentkezik ez a probléma nagyobb csoportokban (Olson 1997), illetve akkor, ha sok csoporttag hozzájárulására van szükség ahhoz, hogy a jószág minimális szintje előálljon (Schuessler 1990). Miért éppen én fizessek a közútért, a honvédelemért stb., ha egyszer gyakorlatilag úgysem rajtam múlik, hogy a kollektív jószág előáll-e?

A közösen használt erőforrások esetében (szemben a tiszta közjavakkal) a fogyasztásban megjelenő versengés – a kizárhatóság hiánya mellett – további gon-

dokat okoz. Amennyiben nem kell szankcióval számolniuk vagy nem tudnak a többiekkel egyezsége jutni, a csoporttagoknak nem áll érdekükben figyelembe venni, hogy saját fogyasztásuk a többieknek veszteséget okoz. Más szóval, az egyéni fogyasztási döntések figyelembe nem vett externális költséget rónak a többiekre. Ez pedig túlzott mértékű használathoz vezet. Az erőforrás kimerülhet, összeomolhat – a „közlelő tragédiája” (Gordon 1954; Hardin 1968) következhet be. De hasonló okból nem éri meg egyénileg értéknövelő beruházást sem tenni a közös erőforrásba, hiszen annak haszna nagyrészt másoknál jelentkezik, az egyén szemszögéből externális marad (Posner 1986, 30–33).

A neoklasszikus közgazdaságtan ezekben a problémákban mindenekelőtt a „piac kudarcait” látta meg (Cullis és Jones 2003, 70–107). Úgy érvelt, hogy ha az egyénekre hagyjuk, hogy decentralizált módon mindenki maga hozza meg a kollektív jószággal kapcsolatos döntéseit, akkor a kizárhatóság hiánya miatt a jószág nem (vagy nem kellő nagyságban) áll elő, a fogyasztásbeli rivalizálás miatt pedig (túl gyorsan) leromlik, kimerül, illetve elmarad az értéknövekedése. A megoldást pedig a kényszerben találta meg: a kormánynak az érintetteket a saját érdekükben adóztatással vagy szabályozással kényszerítenie, de legalábbis erősen ösztönöznie kell a viselkedésük megváltoztatására. Adót kell kivetnie és abból finanszíroznia a közvilágítást, elő kell írnia a hadkötelességet, szabályoznia kell a legeltetést és így tovább.

Kétségtelen, hogy a kormányzatok tevékenysége gyakran irányul valamilyen kollektív jószág előállítására. De a „piackudarc” magyarázati sémája mégsem kielégítő. A „kormányzat” ugyanis *deus ex machina*-ként jelenik meg benne. Valamiféle társadalmon kívüli megoldásként, amely a kollektív jószággal bajlódó csoportoktól teljesen függetlenül és problémamentesen működik. Azonban egy jól működő „kormányzat” valójában maga is egyfajta kollektív jószág, ráadásul egy igencsak nagy csoport számára. De honnan áll elő ez a jószág? A létrejöttét miért nem akadályozzák meg ugyanazok a tényezők, amelyek a tőle várt konkrét (jellemzően egyszerűbb és kisebb léptékű) kollektív javak önkéntes előállítását is gátolják? Illetve: miért nem hoz létre egy-egy jószágra törekvő csoport valamiféle „kormányzatot” a maga körében, s oldja meg ilyen módon a problémáját?

Az elméleti zsákutcaba az a téves feltevés vezetett, hogy a közjavak és közös erőforrások előállítása, illetve fenntartása nem lehetséges önkéntes együttműködéssel. A kiutat az ezt cáfoló és az önkéntes együttműködés feltételeit és módszereit feltáró elemzések mutatták meg. Buchanan (1992b) bemutatta, hogy *mielőtt* egy közjószág vagy közös erőforrás rendelkezésre állna, a potenciális

élvezőinek érdekében állhat *szereződni* a finanszírozására, ha tudják, hogy e nélkül nem jutnának hozzá. Ahogyan bármely piacon, itt is pusztán a szerződés kikényszeríthetőségére van szükség. Coase (2004) – amint az első fejezetben már érintettük – a piackudarc tankönyvi eseteinek tartott világitótornyokról mutatta ki, hogy Angliában sokáig magánúton finanszírozták őket. Az üzemeltetők a kikötőkkel szerződtek, akik pedig a hajók kikötői díjaiban érvényesítették a költségeket. Olson arra hívta fel a figyelmet, hogy a (minden társadalomban kétségtelenül létező) érdekcsoportok, köztük lobbik, szakszervezetek vagy éppen az általunk is tárgyalt vállalkozói és szakmai szerveződések „érdekképviselő” címén tulajdonképpen kollektív javakat (járadékot) állítanak elő tagjaik számára. Libecap (1978) a „vadnyugati” aranyásók körében tárta fel, hogyan teremtették meg önkéntes megegyezéssel a kitermeléssel kapcsolatos tulajdoni jogok rendszerét, vetették meg a helyi közrend mint közjóság alapjait. A játékelmélet pedig idővel tisztázta, hogy a potyázás korántsem mindig domináns stratégia, ha kollektív javakról van szó. Megfelelő koordináció mellett (Nash-)egyensúlyi stratégia lehet a kooperáció (Mueller 2003, 9–43; Hirshleifer, Glazer és Hirshleifer 2009, 692–97). De az igazi áttörést a közgazdasági gondolkodásban Elinor Ostrom (1990; 2005) érte el, aki a közös használatú természeti erőforrásokról mutatta be, hogy a felhasználóik számtalan esetben képesek az önszerveződésre és az erőforrások hatékony menedzselésére. A közösségileg kormányzott „közlegelők” helyzete egyáltalán nem mindig tragikus.

Milyen tanulság vonható le abból a sokféle példából (és itt csak néhány különösen fontosat említettünk), amelyet az irodalom felhoz a kollektív javak „piaci” vagy „önszerveződésen” alapuló előállítására? Egészen általánosan azt mondhatjuk, hogy a kulcskérdés a következő: *Sikerül-e az önkéntes együttműködés költségeit kellően alacsonyra szorítani ahhoz, hogy a kooperáció megvalósulhasson?* Ezek a „tranzakciós” költségek – mint mindig – a koordináció nehézségeiből és az opportunistá viselkedés veszélyeiből fakadnak (Baland és Platteau 1996). Ki kivel, miben és hogyan működjön együtt? Hogyan érhető el, hogy a felek ne erőszakoskodjanak egymással, ne csapják be egymást, tartsák be ígéreteiket, s nehézségek esetén legyenek együttműködőek? *A költségsökkentés alapvető módja pedig alkalmas játékszabályok kialakítása, amelyek segítik a koordinációt és szankcionálják az opportunizmust.*

Az intézményi megoldásokat rendkívüli sokszínűség jellemzi (Ostrom 2005). Ennek oka, hogy a sokszereplős együttműködés (tűrhető) megoldása soha sem könnyű. Türelmet, kitartást és találékonyságot igénylő küzdelem (Dietz, Ostrom

és Stern 2003). Ahogyan az „állami”, úgy a „magán” megoldások sikerére sincsen soha garancia. De a kudarcukat sem lehet előre borítékolni. A helyes megközelítés tehát az, ha a kollektív javaknál sem a piackudarc feltevésével nem élünk, sem azzal az ellentétes feltételezéssel, hogy a „piac”, pontosabban az önkéntes együttműködés mindig megoldást jelentene. Ehelyett azt a kérdést érdemes feltennünk, hogy egy-egy konkrét kollektív jószág esetében a társas játékszabályok milyen rendszere képes legjobban irányítani az érintettek viselkedését: egy önszerveződésen vagy egy kormányzati kényszeren, esetleg a kettő kombinációján alapuló intézményi megoldás?

Az intézmények sokszínűsége abból is fakad, hogy a jó intézményi megoldás erősen kontextusfüggő (Greif 2006a, 305–76). Az ördög az adott kollektív cselekvési szituáció részleteiben rejlik. A tudományos kutatást, amely mindig az általánosításra törekszik, ez szerénységre kell hogy intse. Nincsen és nem is várható olyan általános elmélet, amely a kollektív javakra vagy azok főbb típusaira megadná, milyen típusú szituációban mi a jó intézményi megoldás. De a tudományos igényű általánosításnak így is jócskán marad tere. Az elmúlt évtizedek kutatásai bizonyították, hogy hasonló típusú javak esetében azonosíthatók olyan tipikus szituációs elemek, amelyek befolyásolják – megkönnyítik vagy megnehezítik – az önszerveződés sikerét. A közös használatú erőforrásokat illetően Elinor Ostrom és munkatársai kutatásait kell kiemelnünk. Nagyszámú eset alapján arra jutottak, hogy a közös használatú erőforrást használók önszerveződését a tényezők három csoportja befolyásolja szisztematikusan (Ostrom 2005, 244–45). Egyrészt a közös *erőforrás bizonyos jellemzői*, így például az, hogy az állapota javítható-e, elérhető-e az állapotáról megbízható indikátorok, előrejelezhető-e az erőforrás hozama, vagy nem túlzottan nagy-e a térbeli kiterjedése. Másrészt az erőforrást élvező *csoport tulajdonságai*: fontos-e a tagok számára az erőforrás; hasonlóan értelmezik-e a „működését”; alacsony-e a diszkontrátájuk; megbízhatnak-e egymásban; van-e lehetőségük autonóm módon, külső beavatkozás nélkül dönteni; van-e együttműködési tapasztalatuk; van-e vezetőjük, aki irányítja az együttműködésüket? Az erőforrás- és a csoporttulajdonságok kedvező együttállása kontextustól függetlenül, a világ bármely pontján növeli az önszerveződés esélyét.

Ha egy-egy országon vagy szűkebb régióon belül kutatjuk az önszerveződés lehetőségeit, megalapozottan számíthatunk arra, hogy ezek a tényezők befolyásolni fogják, melyik erőforrást használó csoport szerveződik meg és melyik nem. Ugyanakkor az önszerveződés esélyét – a tényezők harmadik csoportjaként –

nagymértékben befolyásolja az adott ország vagy régió *intézményi környezete* is, azaz a csoport számára kívülről adott társadalmi játékszabályok és viselkedési minták rendszere. Egy elnyomó, centralizált diktatúrában nyilván jóval kisebb az esélye bármilyen közösségi önkormányzásnak, mint egy olyan alkotmányos jogállamban, amely engedi, sőt támogatja azt. De fontos hatása lehet a bizalom kialakulását támogató vagy gátló társadalmi normáknak (Theesfeld 2004), illetve az önkormányzás, a „civil társadalom” hagyományainak is (Laborda-Pernán és de Moor 2016).

7.2. Terem-e önszerveződés a posztkommunista ugaron?

Az Ostromék által azonosított három tényezőcsoport segít pontosítani a most bennünket érdeklő kérdést. Miközben az egyes konkrét szerveződések esetében fontosnak tartjuk az előállított erőforrás és a csoport tulajdonságait, a kérdésünk elsősorban a tényezők harmadik körére, az intézményi környezet elemeire vonatkozik. Azt próbáljuk meg feltárni, *milyen hatással volt a társadalom átalakuló intézményrendszere a kommunizmus bukása óta eltelt majdnem három évtizedben Magyarországon és a régióban a közös használatú erőforrások önkormányzására.*

Általában jóval kevesebbet tudunk az intézményi környezet, mint az erőforrás- és a csoporttulajdonságok szerepéről (Ostrom 2005; Theesfeld 2004). Ugyanakkor azt látjuk, hogy az újabb társadalomtudományi irodalom kifejezetten szkeptikus az öngazgatás lehetőségeit illetően a volt kommunista országokban (Sikor 2004; Theesfeld 2004; Schlüter, Hirsch és Pahl-Wostl 2010; Prager, Prazan és Penov 2012; Schmidt és Theesfeld 2012; Wollmann 1997). Theesfeld sokak tapasztalatait foglalja össze, amikor arról ír, hogy az önkormányzásra tett „formális kísérletek nem hullanak termékeny talajra, ahol a kollektív cselekvés szárba szökkenhetne” (2004: 268). Szembeszökő a különbség a piacokat támogató intézményrendszer 1989 utáni kiépítéséhez képest, amely a 2000-es évek elejére viszonylag sikeresen lezárult (Johnson, McMillan és Woodruff 2002; Murrell 2008; Åslund 2012; Hare és Turley 2013).

Mi magyarázza a közös erőforrások önkormányzására tett kísérletek viszonylagos sikertelenségét? Az egyik gyakori érv, hogy a kommunizmus alól felszabadult társadalmakban alacsony a „társadalmi tőke” szintje, azaz gyengék az együttműködést támogató társadalmi normák, hiányoznak a pozitív viselkedési minták. A másik érv, hogy az állami intézmények diszfunkcionálisan működnek

és ezért nem támogatják megfelelően, sőt gyakran akadályozzák is az önkormányzásra tett kísérleteket. Azonban a társadalmi tőke és a jó állami kormányzás a jól működő piacoknak is feltételei. Felvetődik a kérdés, hogy a belőlük fakadó problémákat miért sikerült jobban legyőzni a piaci intézményrendszer kiépítéskor, mint a közös használatú erőforrások önkormányzását biztosító intézmények esetében?

A választ az önszerveződés közgazdasági elméletének átgondolása, pontosítása adhatja meg. Egy olyan elméleti modell felépítésére teszünk kísérletet, amely magyarázni képes a piacok és a közös használatú erőforrások intézményesülésének megfigyelt különbségeit a régióban. Amellett érvelünk, hogy a két intézményi kör fejlődése általában összefügg azoknál a közös használatú erőforrásoknál, amelyek gazdasági jelentőséggel bírnak. Ennek oka, hogy olyan javak előállításához használják fel őket, amelyekkel intézményesült piacokon kereskednek. Ilyen esetben az erőforrást használó egyének vagy vállalkozásaik nagyobb valószínűséggel vágnak bele önkormányzó társulások alakításába azt követően, hogy a vállalkozói magántulajdont, cégszervezetet és piaci kapcsolatokat garantáló játékszabályok megszilárdultak. A kommunizmus a piacokat és az önkormányzó közösségeket is elpusztította. Az összeomlása utáni bő első évtized a piacok intézményrendszerének újjáépítésével telt (Murrell 2005). Az önkormányzó közösségeket létrehozó hosszú „küzdelem” (Dietz, Ostrom és Stern 2003) igazából csak ez után kezdődhetett meg.

Ha figyelembe vesszük ezt az összefüggést, dinamikusabb és optimistább kép rajzolódik ki az önszerveződések intézményesülési esélyeiről a posztkommunista térségben annál, mint amit az irodalom sugall. A kommunizmus utáni talaj nem terméketlen, de csak lassan hozhat gyümölcsöt. A „társadalmi tőke” hiánya és a közpolitikák alacsony színvonala mellett a stabil piaci intézmények rendszerváltás utáni gyengesége is fontos akadálya volt a piaci javakhoz hozzájáruló közös erőforrások önkormányzásának. Ez az akadály mára elhárult, ami növeli az önkormányzásra tett kísérletek sikerének esélyét. Természetesen továbbra is sok múlik a másik két tényezőn és azok romlása – különösen az önszerveződés ellen ható közpolitikai centralizáció (Kornai 2015; Hajnal és Rosta 2019) elensúlyozhatja ezt a kedvező változást.

Az intézményi szekvencialitás hipotézisét – közösségek a piacok után – két vállalkozói közösségről készített esettanulmánnyal teszteljük. Nyomon követjük, hogyan küzdött meg bortermelők két lokális csoportja azzal a kihívással, hogy a kollektív hírnevüket mint immateriális közös erőforrást felépítsék és fejlesszék.

Eseteiket (egyelőre) nem tekinthetjük egyértelmű sikertörténeteknek, de bizonyítják, hogy a modellszerűen megragadott intézményi dinamika a valóságban is érvényesül. Ez pedig megerősíti azt az óvatos reményt, hogy a közös erőforrásokat használó közösségek önszerveződési képessége erősödik a régióban.

7.3. Piacok és „közlegelők”: az intézményi fejlődés eltérő útjai a posztkommunizmusban

Bár a piaci intézményrendszer rendszerváltozás utáni kialakulása jól ismert folyamat, mégis érdemes főbb vonalaiban felidézni, hogy szembe tudjuk állítani azokkal a megfigyelésekkel, amelyek a közös erőforrások önkormányzásának intézményesüléséről születtek a térségben. Bár piacok korlátozott formában a kommunizmus idején is léteztek (Kornai 2015), a piacgazdaság intézményrendszerét csaknem teljesen újonnan kellett létrehozni a rendszerváltás idején és azt követően. Nem csak a központi tervezés és a széles körű állami tulajdonlás szűnt meg, hanem azok a vállalati szervezeti keretek, szerződéses kapcsolatrendszerek és reputációs mechanizmusok is nagyrészt eltűntek, illetve elavulttá váltak, amelyek az *ancien régime*-ben kialakultak. Kiterjedt „intézményi űr” jött így létre (Cooter és Ulen 2005, 249–50; Murrell 2008). Ahhoz, hogy az új piacgazdaság működni tudjon, ezt az űrt ki kellett tölteni új törvények alkotásával, ezek érvényesítésével, valamint olyan alsóbb szintű intézmények kialakításával, amelyek irányították a tulajdoni és szerződéses viszonyokat. Mindez időt vett igénybe. Jóllehet a politikai és gazdasági rend formális alkotmányos és jogi intézményeit gyorsan, néhány év alatt be lehetett vezetni, a vállalkozások belső irányítása és a szerződések nem jogi kikényszerítési mechanizmusai (köztük a hosszú távú önkikényszerítő üzleti kapcsolatok, a támogató társadalmi normák, reputációs mechanizmusok, márkák és üzleti közösségek) jóval lassabban alakultak ki (Humphrey és Schmitz 1998; Kovách és Csíte 1999; Janky és Lengyel 2004). Létrejövetelükhöz ugyanis tipikusan „ismételt játékokra”, vagyis a gazdasági szereplők folyamatosan ismétlődő interakcióira volt szükség, aminek keretét a viszonylag stabil üzleti kapcsolatok képezhetik. Amint a 4. fejezetben láttuk, az intézmények kiépülésének ez a folyamata a magyar vállalkozások széles körében mára beért.

A nehézségek ellenére a piacok viszonylag jól működő rendje jött létre az ezredforduló idejére a volt szocialista országokban, legalábbis a volt Szovjetuniótól

nyugatra és a balti államokban (Campos 2000; Crafts és Kaiser 2004; Beck és Laeven 2006; Murrell 2008). Természetesen nincs arról szó, hogy ne lennének komoly tökéletlenségek, például ami az állam igazgatási kapacitását vagy a korrupciót illeti (Knack 2007; Kaufmann, Kraay és Mastruzzi 2009). Ugyanakkor figyelemre méltó, hogy a régió EU-s tagállamai a 2010-es évtized elejére az üzleti környezet megítélésében – a Világbank Doing Business rangsora szerint – utolérték a régebbi EU-tagállamok sereghajtóit (Åslund 2012). A vállalkozások közötti üzleti kapcsolatok működését illetően ezt erősítették meg a 3. fejezet eredményei is az üzleti megbízhatóság és együttműködés széleskörű jelenlétéről.

Jóval kevesebb rendszerezett információ áll rendelkezésünkre arról, hogyan alakultak a közös használatú erőforrások intézményi keretei ebben az időszakban. Amit tudunk, azt többségében olyan esettanulmányokból tudjuk, amelyek a természeti erőforrások egy-egy sajátos típusát vizsgálták. A megfigyelt esetek csaknem mindegyikére igaz, hogy egy központi kormányzat vagy nemzetközi nem-kormányzati szervezet ösztönözte vagy írta elő (részben) önkormányzó testület felállítását helyi szinten. Szembeötlő, mennyire különböznek ezek a felülről jövő (top-down) kezdeményezések az intézményépítésnek azoktól a helyi indítatású, alulról jövő (bottom-up) eseteitől, amelyeket Ostrom és munkatársai elemeztek (Ostrom 1990; 2005). Theesfeld (2004) a bolgár, Gorton et al. (2009) pedig a macedón kormányzat által létrehozott vízhasználati társulásokat vizsgálta. Sikor (2004) négy közép-európai helyi érdekű természeti erőforrás kapcsán szintén a politikai, törvényhozói és közigazgatási döntések jelentőségét emelte ki. Schmidt és Theesfeld (2012) az albán halászati igazgatás decentralizációs törekvéseit, Upton (2008) egy nemzetközi donorszervezet mongóliai pásztorok megszervezésére tett erőfeszítéseit, Schlüter és szerzőtársai (2010) pedig az üzbég kormányzat vízgazdálkodási reformjait elemezték. Alulról jövő kezdeményezést csak a paraszti mezőgazdálkodásban azonosítottak (Sutcliffe és mtsai. 2013; Mearns 1996), egy kivétellel: modernizált lengyel gazdaságok fogtak össze a vízvédelmi infrastruktúra fejlesztésére (Schleyer 2009).

A legtöbb tanulmány kudarcról vagy csekély eredményekről számol be. A feltárt okok pedig szorosan összefüggenek azzal, hogy az intézményépítés „felülről lefelé” valósult meg. Az önszerveződést forszírozó kormányzatoknak nem volt megfelelő erejük vagy kompetenciájuk, hogy keresztülvigyék az elképzeléseiket (Sikor 2004; Horlemann és Dombrowsky 2012); nem kényszerítették ki a saját maguk által bevezetett szabályokat (Sikor 2004; Theesfeld 2004; Schlüter, Hirsch és Pahl-Wostl 2010); nem voltak elszámoltathatók (Theesfeld 2004); látszat-

tevékenységeket finanszíroztak (Sutcliffe és mtsai. 2013); és uniformizált megoldásokat erőltettek, figyelmen kívül hagyva a helyi sajátosságokat (Schmidt és Theesfeld 2012). A kormányzati kezdeményezésekre alig-alig érkezett válasz „alulról”. A helyi közösségeknek kevés volt a belső erőforrásuk, mert a kommunizmus által a civil társadalomban végzett rombolás a bizalom és a társadalmi tőke alacsony szintjét hagyta maga után (Theesfeld 2004; Upton 2008).¹⁵⁰ Számos esetben a piaci kereslet drámai visszaesése aláasta a létező termelési folyamatokat és a közös erőforrások ehhez igazodó használati szabályait (Sikor 2004; Schleyer 2009; Sutcliffe és mtsai. 2013). A végeredmény gyakran a formális és informális szabályok olyan kusza keveréke lett, amely opportunista egyéni stratégiák követését ösztönözte és aláasta az értékteremtő kollektív cselekvés érdekében tett erőfeszítéseket (Sikor 2004; Theesfeld 2004; Schlüter, Hirsch és Pahl-Wostl 2010).

Az empirikus tanulmányok összességében tehát a tényezők három olyan csoportját azonosították, amelyek hátráltatták a közös erőforrások használóinak sikeres önszerveződését: (1) a közösségen belüli társadalmi tőke gyengeségét, (2) a kudarcos kormányzati közpolitikát és (3) a kedvezőtlen piaci körülményeket. A ritka kivételek, ahol a szereplők némi sikert értek el, megerősítik e tényezők jelentőségét. A közösségen belüli magas bizalomszint (Gorton és mtsai. 2009; Upton 2008), a kormányzati kudarcokat elkerülő közpolitikai döntések (Gorton és mtsai. 2009; Schleyer 2009), illetve a kedvező piaci folyamatok (Schleyer 2009) szerepe egyaránt kimutatható volt. Aligha vitatható és a közös erőforrások általános irodalmával is összhangban van, hogy mind a társadalmi tőke, mind a kormányzati politika hatással van az önszerveződés megvalósíthatóságára (Ostrom 1990; 2005b; Wade 1994; Baland és Platteau 1996; Agrawal 2002). Érdemes azonban átgondolni a harmadik tényező – a piaci körülmények – jelentőségét. Az elemzésnek túl kell lépnie azon, hogy a piaci kereslet átmeneti visszaesésével vagy megváltozásával foglalkozzon. Az allokációs jelenségek mögött meghúzódó intézményi okokra is figyelnie kell: az államilag kontrollált piacok összeomlására, majd a kapitalizmus piactámogató intézményrendszerének fokozatos kiépülésére. E figyelem mellett elméleti érvek szólnak, amelyeket a következő alfejezetben bemutatunk. Belátjuk, hogy a közös használatú erőforrások széles körére igaz, hogy a piaci intézményeknek egy bizonyos érettségi szintet kell elérniük, mielőtt a használók közösségei a várt módon reagálni tudnak az önszerveződésüket segítő politikára vagy maguk képesek belevágni az önszerveződésbe.

¹⁵⁰ Hasonló megfigyeléseket tett Kínában Qiao (2013).

7.4. A piacokat támogató intézmények mint a közös erőforrások öngigatásának feltételei

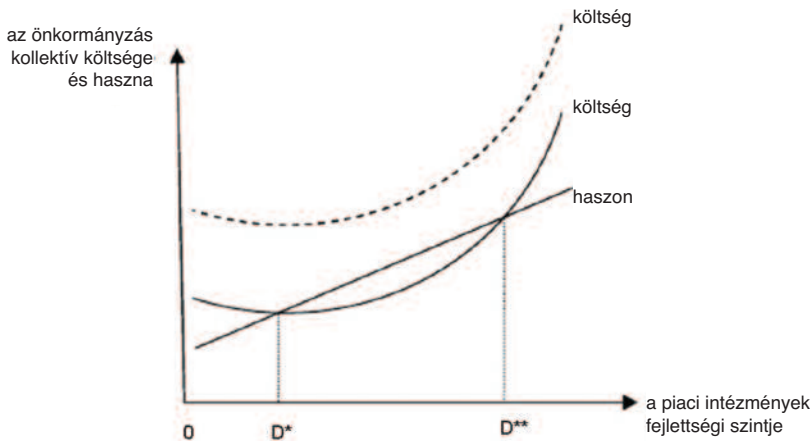
Arra a jelenségre, hogy a közös erőforrásokat gyakran túlzott mértékben veszik igénybe, a klasszikus magyarázat az, hogy ha az erőforrás egy nagy csoport tulajdonában van, amelynek tagjai szabadon hozzáférhetnek, akkor a csoporttagok a használat költségeinek egy részét a többiekre háríthatják, „externalizálhatják” (Gordon 1954; Demsetz 1967; Hardin 1968). Azonban, amint a közlegelő hagyományos példáját elemezve Fennell (2011) rámutat, a probléma „legalább annyira abból származik, hogy az állattartók képesek teljesen *internalizálni* azt a hasznót, amely egy újabb állat legeltetéséből fakad” (37). Ez pedig feltételezi, hogy az állattartók magántulajdonosai az állatoknak. Ugyanez a logika érvényes például azokra a gyártókra is, akik szabad hozzáférésű technológiai ötleteket vesznek igénybe, vagy éppen az olyan élelmiszertermelőkre, akik az értékesítés során a régiójukban működő termelők kollektív reputációjára hagyatkoznak. A „közlegelő tragédiája” nem merül fel, ha a használói nem élveznek legalább minimális szintű jogokat az erőforrás felhasználásával létrehozott javak birtoklására. Cole és szerzőtársai (2014) ehhez hozzáteszik, hogy jellemzően nem pusztán a megszerzett javak tulajdonlása motiválja a közös erőforrás kiaknázását, hanem az értékesítésük lehetősége is. Az utóbbi pedig piaci intézmények létezését feltételezi, amelyek elismerik és védik a magántulajdont szélesebb körben, a vállalkozói tevékenységeket és a szerződéseket.

Ha ezek az intézmények teljesen hiányoznak, a közös erőforrások értéke csekély lesz. Ekkor pedig sem a túlzott használatuktól nem kell tartani, sem a használók önszerveződésére nem számíthatunk (Fennell 2011; Cole, Epstein és McGinnis 2014). Ha viszont létrejönnek, majd megerősödnek a piaci intézmények, az erőforrások segítségével előállított javak csereértéke megnő, ami az erőforrások fokozott igénybevételére ösztönöz. A túlzott mértékű használat és az erőforrás értékét megőrző vagy növelő beruházások elmaradása pedig növekvő veszteséget okoz a használói közösségnek (Demsetz 1967; Lueck és Miceli 2007). Ezzel azonban a problémákat mérséklő önszerveződés potenciális haszna is megnő. Az, hogy a csoport ténylegesen megszerveződik-e, annak költségeitől függ. Egyfelől, ha az előállított javak csereértéke emelkedik, erősödhet az oportunista viselkedésből fakadó egyéni haszon, s ezzel vonzóbbá válhat a „potyautas” magatartás (Umbeck 1977). Ez pedig növeli a kollektív cselekvési dilemma intézményi megoldásának költségét. Másfelől, a piacok fejlődésének

lehet e költségeket csökkentő hatása is. Ostrom (1990, 2005) azt figyelte meg, hogy az önszerveződés esélyét növeli (más tényezők mellett), ha (i) az erőforrás gazdaságilag fontos a felhasználói számára, (ii) e felhasználók alacsony rátával diszkontálják a jövőbeli hozamokat, (iii) világosan körülhatárolt csoportot alkotnak és (iv) olyan szabályokat fogadnak el, amelyek arányosan osztják meg a költségeket és a hasznokat. Mindaddig, amíg az ingatlanok, a megtakarítások és a vállalati eszközök magántulajdonjoga nem biztosított, a gazdasági szereplők piaci pozíciói igen bizonytalanok maradnak és kicsi az esélye, hogy a felsorolt feltételek teljesülnek. A vállalkozók sem a saját, sem az önszerveződésben potenciálisan részt vevő többi cég jövőbeli tevékenységeit és bevételeit nem látják előre. A tervezhetőség javulásához a piacok és a vállalkozások fejlődésére van szükség. Ha ez bekövetkezik, megnő az esélye, hogy körvonalazódik egy olyan vállalkozói csoport, amelynek tagjai hosszú távú, többé-kevésbé előrelátható módon szeretnék használni az erőforrást. A bizonytalanság csökkenése megkönnyíti a hosszú távra tervezést és kiszámíthatóbbá teszi a költségeket és a hasznokat. Ha egy társadalom olyan helyzetből indul, amikor hiányoznak vagy nagy változásban vannak a piacok intézményei, majd a stabilabb piacok és vállalkozások felé mozdul el, amint ez Európa kommunizmus alól felszabadult országaiban is történt, ezek a költségcsökkentő hatások jelentős mértékűek lehetnek.

Természetesen a piacok még fejlett intézményi környezetben is többé vagy kevésbé turbulensek lehetnek, így e hatások mértéke változó lehet. Ráadásul, a piacok további fejlődése időnként destabilizálhatja a kialakult vállalkozói pozíciókat és ezzel alááshatja a kollektív cselekvést (Young 1994; Agrawal 2007). A 6. ábrán egy olyan esetet szemléltetünk, amikor a piacok intézményesülésével együtt egy közös erőforrást használó csoport önszerveződésének haszna és költsége is nő, de eltérő ütemben. Kezdetben a költség lassabban nő és az önszerveződésre a piacoknak azon a fejlettségi szintjén kerül sor *ceteris paribus*, ahol a haszon eléri a költség szintjét (D^*). Elképzelhető, hogy a piacok továbbfejlődésével a költség újra meghaladja a hasznot (mint az ábrán a D^{**} pontban) és ekkor az önszerveződés felbomlik. Egy alternatív eshetőség, hogy az önszerveződés költsége minden körülmények között meghaladja a hasznát, így arra sohasem kerül sor (amint a szaggatott költséggörbe mutatja). A posztkommunizmus időszakában feltehetően az igen alacsonytól a közepes piaci fejlettségi szintig húzódó (D^* körüli) tartomány lesz a releváns számos, piaci vállalkozások által hasznosított közös erőforrás esetében. Legalább egy részüknél pedig arra számíthatunk, hogy a hasznok meg fogják haladni a költségeket egy bizonyos ponton túl.

6. ábra. A piaci intézmények fejlettségének hatása a közös erőforrások önkormányzásának költségére és hasznára



Ezek alapján az elméleti megfontolások alapján a következő sejtést fogalmazhatjuk meg az intézményépítés sorrendiségéről a posztkommunista gazdaságokban. A rendszerváltás utáni első fázisban a közös erőforrásokat használók arra összpontosítottak, hogy a létrejövő piaci intézményi rendben kialakítsák a vállalkozói működésük intézményi kereteit, köztük a tulajdont, a cégszervezetet, a szerződéses kapcsolatokat és az egyéni reputációt támogató mechanizmusokat. Ez idő alatt az önszerveződési kezdeményezések hiányoztak vagy gyengék voltak. A második fázisra a magánvállalkozások és piacaik már intézményesültek, ami által az önszerveződés kívánatosabbá és egyúttal megvalósíthatóbbá is vált. Így arra számíthatunk, hogy növekszik a kezdeményezések száma és ereje.

A gazdasági fejlődés irodalmában széleskörű egyetértés uralkodik arról, hogy az országoknak „jó intézményeket” kell kialakítaniuk (Williamson 1994; Rodrik 2008), de keveset tudunk arról, mi lenne a fejlődési lépések megfelelő sorrendje egy olyan intézményi összeomlást követően, amilyen a kommunizmus vége volt. Ha a sejtésünk helyes, akkor a közös erőforrásokat alkalmazó gazdasági tevékenységeknél kezdetben érdemes a piacok és a vállalkozások építésére összpontosítani, majd ezt követően továbblépni a használói közösségek megszervezéséhez.

7.5. Az önszerveződés intézményesülése két bortermelő közösségben 1989 és 2014 között

Két olyan magyar bortermelői közösséget vizsgálunk meg, amelyek jelentős sikereket értek el abban, hogy fenntartsák, illetve javítsák a kollektív reputációjukat. Ha termelők egy földrajzi területhez köthető csoportja közös piaci hírnevet épít fel, az egy sajátos, immateriális közös használatú erőforrást képez számukra. Kis cégeknek különösen költséges lehet megbízható és könnyen értelmezhető információkat eljuttatni a termékeik minőségéről a vevőiknek. Kifizetődőbb lehet egyfajta közös márkát létrehozni a hasonló vállalkozásokkal együtt (Tirole 1996; Fishman és mtsai. 2010). Az olyan kollektív címkék révén, mint a „pármiai sonka” vagy a „csopaki rizling” méretgazdaságos módon érhetőek el a vevők. A kollektív reputáció közösen használt erőforrásnak tekinthető, amennyiben a kizárás nehézsége és a rivalizáló használat egyszerre jellemzi (Patchell 2008; Megyesi és Mike 2016). Egyrészt, ha egy régió híres a jó boráról, akkor egyetlen helyi bortermelő sem zárható ki e jó hírnév hasznából, hacsak nincsenek kifejezetten e kizárást lehetővé tevő szabályok. Másrészt, ha valamelyik termelő le-rontja a saját terméke minőségét, akkor – miközben továbbra is élvezheti profit formájában a kollektív reputáció hasznát – lecsökkenti a kollektív reputáció értékét az egész csoport számára. Más szóval, a minőséggel való visszaélés levon valamennyit a közös erőforrás értékállományából. A kollektív reputáció közvetlenül kapcsolódik a termelők piaci tevékenységeihez. Ezért arra számíthatunk, hogy a piacok intézményesülése és a termelői önszerveződés közötti összefüggések különösen markánsan jelennek meg.

A két közösség – Tihany és Csopak – intézményépítésének folyamatát követjük nyomon.¹⁵¹ Feltárjuk, hogyan alakult az időben a piaci tevékenységek intézményesülése és a kollektív reputációt támogató önszerveződés és hogyan függött össze egyik a másikkal. Ez lehetőséget ad arra, hogy teszteljük az intézményépítés sorrendiségére vonatkozó sejtésünket.

A két közösség a vizsgált időszakban eltérően szerveződött meg. Tihany egy kívülről érkező, kormányzati kezdeményezésre reagált. Csopakon ezzel szemben a helyi szereplők voltak a kezdeményezők és az állami szabályozáson kívüli rendszert alkottak meg. A földrajzilag közel fekvő esetek összevetése rávilágít, mi volt közös az intézményi dinamikában és miben különbözött a kétféle intézményi megoldás.

¹⁵¹ A folyamatkövetés (*process tracing*) technikáját alkalmazzuk, amely az esettanulmány-készítés egyik bevett módszertana. (Gerring (2016).

A terepmunkát 2012 tavaszán folytattuk le. Miután tanulmányoztuk mindkét közösség történetét és földrajzát, a bortermelés statisztikai adatait, valamint az elérhető hivatalos dokumentumokat és sajtóhíreket, 18 interjút készítettünk a helyi bortermelőkkel, a hegyközségek tisztviselőivel és önkormányzati vezetőkkel. 2014-ben és 2019-ben pedig a nyilvánosan elérhető információk alapján ellenőriztük, hogyan alakultak időközben az intézményi kezdeményezések.

7.5.1. A kiinduló helyzet a rendszerváltás után

A magyar olvasónak valószínűleg nem kell különösképpen bemutatni Csopakot és Tihanyt. A két település mintegy 12 kilométerre fekszik egymástól a Balaton északi partján, történelmi borvidéken. A csopaki bor, főként az olaszrizling országos híré. Tihanyban a félsziget sajátos klímájának köszönhetően elsősorban vörösbor készül, miközben a régió sokkal inkább a fehérborairól ismert. A két közösség társadalma és kulturális hagyományai igen hasonlóak. A kommunizmus korszaka előtt a tájat az egyházi birtokok uralták, amelyekből aztán nagyméretű állami gazdaságok alakultak (Molnár és mtsai. 2009). A magánbirtokok pedig természetesen a szövetkezetekbe kényszerültek. Noha technológiai újítások is megjelentek, az állami gazdaságok és a szövetkezetek a minőség helyett a mennyiségre helyezték a hangsúlyt. Ennek okait elsősorban a profitösztönző hiányában, a fejletlen belföldi piacokban és a rossz minőséget „felszívó” szovjet piacokban találhatjuk meg (Kovács 2011). Nagymértékben csökkent, szinte eltűnt a Balatonfüred-Csopaki Borvidék termékeinek egyedi jellege: a különböző termőhelyekről származó, különböző minőségű szőlőket, mustot együtt dolgozták fel. *„Így egy egységes középszerű bort állítottak elő, később ez odáig ment, hogy nem is környéken termett szőlőből állítottak elő tihanyi vagy csopaki bort”* – írta le az akkori helyzetet egy mai borász.

Bár a „háztáji” keretében a szövetkezeti tagoknak lehetőségük volt az egyéni termelésre, arra már nem, hogy saját márkát hozzanak létre és így értékesítsék a terméküket.¹⁵² A kollektív reputáció bizonyos fokú javítására még így is volt le-

¹⁵² Mint oly gyakran, néhány kivétel az országban erősítette a szabályt. Egyes villányi bortermelőknek az 1980-as években lehetőségük nyílt arra, hogy saját nevüket viselő címkékkel forgalmazzák a boraikat (állami tulajdonú) szállodákban. Ennek következtében az „elsőként lépők előnyét” élvezhették az 1990 után kialakuló belföldi borpiacokon (Kovács 2011).

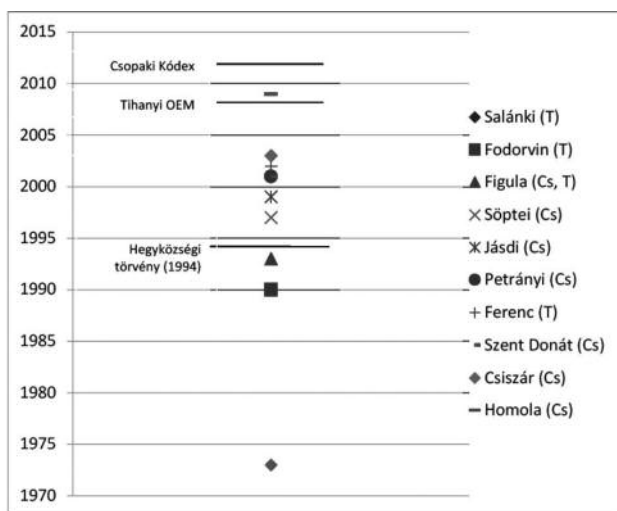
hetőség. Az ebben rejlő potenciált a jelek szerint az 1980-as években már érzékelték egyes szövetkezeti és állami gazdasági vezetők, akik 1984-ban „borlovagrendet” alapítottak a borgasztronómia és -kultúra fejlesztésére. A rendszerváltás azonban elmosta azokat a tulajdoni viszonyokat és szűk keretek között működő piacokat, amelyekre az előző rendszerben bármiféle kollektív cselekvés alapulhatott. Megindult a földek privatizációja, amelynek törvényi szabályozása csak 1997-ben zárult le (Burger 2001). A volt szovjet blokk országainak borpiacai csaknem kámforrá váltak. Így a két közösség az 1990-es évek elején azzal szembesült, hogy a kollektív reputációjuk mint közös erőforrás nagymértékben „kimerült”, nem voltak intézményeik az újraépítéséhez és alig voltak vállalkozások, akiknek érdekük fűződött volna új intézmények kialakításához. Az induló helyzetet jól megragadják egy csopaki borász szavai: *„Rossz alaptól indultunk. Egyik oldalról nagyon jó, mert mindenki ismerte a csopaki rizlinget, de mindenki annak a hosszú nyakú kvázi kocsis bornak ismerte húsz-harminc-negyven évvel ezelőtt a szocializmusban. Akkor a csopaki rizling egyszerűbb, talán kicsit silányabb bort jelentett.”*

7.5.2. Az intézményépítés első fázisa: A termékpiacok és a magánvállalkozások létrehozása

A privatizáció hosszadalmas és összetett folyamatának eredményeként a bortermelők egyes csoportja jött létre mindkét településen (Megyesi és Mike 2016). A termelői közösség alapvető szerkezete hasonló az egész – hivatalos nevén – Balatonfüred-Csopaki Borvidéken. A borvidék átlagos nagyságúnak tekinthető Magyarországon belül, a szőlőterületek nagysága alapján. Se nem kivételesen nagy, se nem kifejezetten kicsi. 2005-ben 5325 regisztrált bortermelő 2270 hektárt művelt meg, vagyis fejenként 0,43 hektárt. A szőlőtulajdonosok túlnyomó többsége (95%) csak házi fogyasztásra termelt. Nekik nem igazán fűződött személyes érdekük sem egyéni, sem kollektív piaci hírnév kialakításához. Néhány nagy borászat, a borvidéken kívüli központtal, a tömegtermelésre rendezkedett be, így szintén nem volt érdekelt a termőhely, a *terroir* reputációjának javításában. Ha nem jött volna létre a bortermelők egy harmadik csoportja, akkor nem lenne mit írunk az önszerveződésről. Olyan középmeretű magánborászatokról van szó – hegyközségenként legfeljebb tíz-tizenötől –, amelyek saját márká építésébe fogtak és a minőséget célozták meg. Egy részüket olyan self-made man vezeti, aki az 1980-as években kezdte a borászkodást egy szövetkezet vagy állami

gazdaság alkalmazottjaként, háztájiban művelte a szőlőt és 5-25 hektárnyi területet szerzett a rendszerváltás után. A többiek kívülről jött befektetők, akik jellemzően az 1990-es években vagy a 2000-es évek elején érkeztek a térségbe, pincét és földet vásároltak azzal a céllal, hogy magas színvonalú bort készítsenek.

A 7. grafikonon ábrázoltuk azoknak a Csupakon és Tihanyban tevékenykedő közepes méretű borászatoknak az alapítási dátumait, amelyek neve 2012-ben szerepelt professzionális borkalauzokban.¹⁵³ A borászatok két kivétellel 1990 és 2005 közötték meg működésüket. Egy pince (Salánki) a jelek szerint azt az évet (1973) adta meg kezdődátumul, amikor a család az állami gazdaság melletti melléktévékenységként belevágott a borkészítésbe. Egy másik pedig (Homola) később, 2009-ben alakult, ami jelzi a térség további potenciálját. A nagyjából 1990 és 2005 közé tehető időszakban létrejöttek az üzleti vállalkozások szervezetei (jellemzően korlátozott felelősségű társaságok formájában), megtörténtek az alapvető beruházások a termelőeszközökbe (földbe, pincékbe, technológiába, know-how-ba) és kiépültek a cégek piaci kapcsolatai. A magánpincék saját címkés borokat kezdtek palackozni, illetve forgalmazni és megkezdték az egyéni reputációjuk kiépítését.



7. ábra.
Az elismert
magánpincészetek
alapítási évei
Tihanyban (T)
és Csupakon (Cs);
az intézményi
fejlődés fontosabb
állomásai

¹⁵³ A pincészetek honlapján szereplő alapítási éveket adtuk meg. Egy jelentős pincészet esetében (Tamás Pince) nem találtunk dátumot. A borászatok egy része jelezte a korábbi családi hagyományok meglétét, de emellett megadta a jelenlegi, piacorientált családi vállalkozás elindításának időpontját is.

A cégszintű fejlesztések a tágabb intézményi környezet változásába illeszkedtek. A magas minőségű borok piacai lassan, de biztosan intézményesültek Magyarországon (Megyesi és Mike 2016). A piaci közvetítők – köztük professzionális borkereskedők és vendéglátóipari szolgáltatók – megkezdték a piacok megszervezését a minőséget kereső fogyasztók számára (Tóth 2010). Ezek a szereplők nemcsak a szállítási és marketingköltségeket csökkentették, hanem megbízható információt is nyújtottak a fogyasztóknak a borok minőségéről. Mellettük más hírnévtámogató intézmények (Milgrom, North és Weingast 1990; Greif, Milgrom és Weingast 1994) is létrejöttek: borkalauzok, borversenyek, borászoknak adott kitüntetések, elismerések. Összességében a kiépülő piaci intézményrendszer lecsökkentette a fogyasztók tájékozódási és tranzakciós költségeit és erősítette a borászatok ösztönzőit, hogy saját piaci hírnevet építsenek ki.

Miközben megjelentek és fejlődésnek indultak a magánvállalkozások, a termelői önszerveződésnek alig találjuk nyomát a rendszerváltozás utáni első másfél évtizedben. A helyi termelők körében nem történt érdemi koordinált kísérlet arra, hogy minőségbiztosítási rendszer kiépítésével javítsák a kollektív borvidéki vagy hegyközségi reputációjukat. Bár alakult néhány civil társulás azzal a céllal, hogy promotálja a helyi borokat és turizmust (például „borutak” létrehozásával), ezek a kezdeményezések kevés támogatásra leltek a helyi közösségben és többnyire csak egy-egy szereplőhöz kapcsolódtak. Az egész időszakban a legfontosabb történés a hegyközségek létrehozása volt törvényi úton. Ez egy felülről, a nemzeti szintű kormányzattól érkező kezdeményezés volt azzal a céllal, hogy keretet adjon a bortermelő közösségek önkormányzásának. A törvény Tihanyt és Csopakot is kötelezte 1994-ben, hogy alakítson egy hivatalos hegyközséget. Bár kifejezett törvényi cél volt az öngazgatás elősegítése, a feltételezett kedvezményezettek ezt diszfunkcionális, kívülről rájuk kényszerített intézményi formaként értékelték. 2003-ban egy törvényi változás nagyobb minimális hegyközségméretet írt elő, aminek folytán Tihany csatlakozni kényszerült a szomszédos Balatonfüred–Szőlős hegyközséghez. Az egyik hegyközség vezetője ekként emlegette fel az elszenvetett sérelmeket: *„A hegyközségek felső parancsra alakultak, szinte minden településen alakult egy hegyközség, ezeket 2003-ban költségtakarékossági megfontolásból összevonták. A rendszert anélkül szervezték át, hogy minket megkérdeztek volna és figyelembe vették volna a helyi érdekeket”*. A törvény szerint egy adott földrajzi terület minden bortermelője köteles volt belépni a hegyközségbe és azonos szavazati joggal jutott. A tagok igen nagy többségének – a kicsi, nem professzionális szőlőtulajdonosoknak – gyakorlatilag semmilyen érdeke sem

fűződött ahhoz, hogy részt vegyenek az öngazgatásban. Amint a hegyközségi vezető elmondta: *„Több száz hegyközségi tagból alig harminc fő jár el rendszeresen a gyűlésekre... A távolabb élők nehezen érhetőek el, de még a közepes helyi borások sem mindig jönnek el”* Ennek folytán a hegyközségek tevékenysége nagyrészt az állam által meghatározott adminisztratív feladatok ellátására korlátozódott, így például a megművelt szőlők regisztrálására és a borértékesítéshez szükséges igazolások kiadására. Röviden: a hegyközségek intézményi keretében nem jött létre ebben az időszakban olyan öngazgatás, amely ténylegesen bármiféle minőségbiztosítási rendszert működtetett volna.

7.5.3. Az intézményépítés második fázisa: érett magánvállalkozások önszerveződése

A helyzet a rendszerváltás után másfél évtizeddel kezdett változni. Ekkorra a piaci intézmények fejlettsége elérte azt a szintet, amelyen a vállalkozó bortermelők számára lehetővé vált közepes méretű cégek tartós működtetése. Szert tettek azokra az alapvető termelőeszközökre és piaci kapcsolatokra, amelyek révén megcélózhatták a minőséget kereső fogyasztókat. Így gazdasági érdekükké vált a termőterület kollektív reputációjának javítása.

Tihany lépett először. A hegyközség elfogadott egy eredetvédelmi szabályozást, amely meghatározta, ki és milyen feltételek mellett használhatja a „tihanyi bor” elnevezést (Megyesi és Mike 2016). Egy ilyen szabályozás azt írja elő, hogy egy mezőgazdasági termék vagy élelmiszer csak akkor viselheti egy terület vagy hely nevét mint eredetmegjelölést, ha ott állítják elő, valamilyen meghatározott módszert követve (Van Ittersum és mtsai. 2007).

Az eredetszabályozás törvényi kereteit a 2004. évi (XVIII.) bortörvény fektette le. Előírásai szerint a földrajzi eredetmegjelölést (OFJ) vagy az oltalom alatt álló eredetmegjelölést (OEM) alkalmazva elkülöníthetők a különböző borok származás és minőség szerint. A pontos minőségi kritériumokat a termékleírásokban kell megadni, amelyeket a hegyközség tagjai alkotnak meg. Ezt a lehetőséget ragadták meg a tihanyi bortermelők. Termékleírást készítettek a tihanyi vörösborról és 2008-ban el is fogadtatták a nemzeti szintű kormányzattal. A termékleírás egy öngazgatáson alapuló minőségbiztosítási rendszert definiált. Ennek alapján a hegyközség kizárólagos jogot szerzett annak megállapításához, melyik termelő melyik borán szerepelhet a Tihany név és a DHC (*Districtus*

Hungaricus Controllatus) rövidítés. A rendelet részletesen szabályozta az eredetvédett bor előállításának körülményeit, kezdve azon, hogy hol, Tihany mely dűlőiben lehet termelni az eredetvédelemre érdemes szőlőt, milyen fajtákat lehet felhasználni, milyen termesztéstechnológiát, művelésmódot kell alkalmazni, mekkora a megengedett tőketerhelés, illetve különböző szőlőfajták minimális cukorfokát is megszabta (4.§ (1-4)). A minőség egyik fontos jelzőszáma a megengedett hektáronkénti hozam: ez nem haladhatja meg az 55 hektolitert (vagy 8 tonnát), szemben a borvidék szintjén előírt maximális 100 hl-rel. A hegybíró mint a hegyközség tisztviselője felelős az ültetvények és a pincei feldolgozás ellenőrzéséért.¹⁵⁴ A borok érzékszervi minősítését a Balatoni Borrégió borminősítő bizottságára (tehát a hegyközségen kívüli, állami szereplőre) bízták, de a mintavétel céljára felállt egy tihanyi borminősítő bizottság is.

Csopakon ezzel szemben a bortermelők nem tettek komolyabb erőfeszítést arra, hogy kidolgozzanak és elfogadtassanak a tihanyihoz hasonló hivatalos termékleírást és ezzel együtt minőségi szabályozást. Az egyik helyi termelő a vele készített interjú során elmondta, hogy dolgozott ugyan egy tervezeten, el is küldte egy hivatalnoknak, de „nem érkezett válasz és nem lett az egészből semmi”. Azonban mindössze négy évvel később a magas minőségre törekvő csopaki borászok egy csoportja bevezetett egy saját minőségbiztosítási rendszert „Csopaki kódex” néven. Míg Tihany egy olyan intézményépítési kezdeményezésre reagált, amely kívülről, a nemzeti szintű kormányzattól érkezett, Csopakon az intézményépítés alulról indult.

A „Csopaki kódex” szabályzata eljárásokat fektetett le a bortermelés folyamatának ellenőrzésére és a borok elbírálására és a bortermelőkből létrehozott egy bizottságot a rendszer irányítására. A „Csopaki kódex” nevet védjegyként jegyezték be a védjegy törvény általános szabályai szerint, a települési önkormányzat támogatásával. Vagyis tudatosan a hivatalos hegyközségi szervezeti kereten kívül és a borok eredetvédelmére kidolgozott állami szabályozástól függetlenül vezették be az önszabályozást. A kódex szabályzatát először 2013-ban alkalmazták, gyakorlatilag az összes minőségorientált közepes méretű pincészet részvételével.

¹⁵⁴ 2012-ben megváltozott a hegybíró jogi státusza. Bár a beszámolási kötelezettsége a közgyűlés és a választmány felé megmaradt, a 2012. évi CCXIX. törvény értelmében a munkáltatója az ország hegyközségeit tömörítő közjogi szervezet, a Hegyközségek Nemzeti Tanácsa (HNT) lett. A pályáztatását a hegyközség és a HNT együtt bonyolítja le. A változással a hegybíró státuszának hivatali adminisztratív jellege erősödött.

A termelők önszerveződése egyik esetben sem automatikus reakció volt a piacok és a piaci vállalkozások intézményesülésére. A helyi közösségek társadalmi tőkéje is szerepet játszott. Mindkét csoportban a belső bizalom viszonylag magas szintje volt jelen és rendelkeztek bizonyos előzetes együttműködési tapasztalatokkal is. A társadalmi tőke két további összetevője pedig segít jobban megérteni, miért indult meg máskor a két településen az intézményépítés. A 2000-es években Tihany volt szerencsésebb helyzetben abból szempontból, hogy (1) a közösségnek volt egy olyan tagja, aki felvállalta a vezető szerepét és (2) megegyezés volt abban, hogyan kellene a kollektív reputációt fejleszteni. Amint Ostrom (1990; 2005) rámutat, e két tényező jelenléte általában növeli az önszerveződés valószínűségét. Tihanyban egy köztisztelőben álló helyi borász vezetésével a közösség gyorsan meg tudott állapodni abban, hogy a (nem fajtaspecifikus) minőségi vörösbor képezze a kollektív reputáció alapját. A csopaki termelőknek nem volt ilyen vezetőjük és megoszlottak a vélemények arról, hogy egyedül az olaszrizlingre vagy pedig a fehér szőlőfajták szélesebb körére kellene a termőhely hírnevét építeni. Ez csak 2010 körül változott meg, amikor az olaszrizling kitüntetett szerepe elfogadottá vált és megjelent a színen egy olyan második generációs bortermelő, aki felvállalta az „intézményi vállalkozó”¹⁵⁵ szerepét, azaz élére állt az önszerveződés folyamatának.

A termelői öngazgatás intézményesülésére egyértelműen hatott legalább két kormányzati közpolitika: az eredetvédelmi keretszabályozás és a védjegyjog. Hogy pontosan mi volt a közpolitikák szerepe, világossá válik, ha összehasonlítjuk a két közösség intézményépítésének részleteit.

7.6. A kormányzat által kezdeményezett és az alulról induló intézményépítés összehasonlítása

Tihany és Csopak példája bizonyítja, hogy a tárgyalt időszakban mind a kormányzat által kezdeményezett, mind pedig a helyi erőforrást használók által alulról indított intézményépítés meg tudott valósulni. Melyik volt a kettő közül sikeresebb? Kevés idő telt még el az indulásuk óta, így elhamarkodott lenne végső ítéletet mondani róluk. Ugyanakkor az intézményesülés részletei már jelznek bizonyos relatív gyengeségeket és erősségeket.

¹⁵⁵ Az intézményi vállalkozókról lásd például Dimaggio (1988); Li, Feng és Jiang (2006); Leca, Battilana, és Boxenbaum (2008).

7.6.1. Válasz a kormányzati kezdeményezésre Tihanyban

A nemzeti szintű eredetvédelmi szabályozás lehetővé tette a tihanyi hegyközség számára, hogy kizárólagos és világos döntési jogosultsághoz jusson a „tihanyi bor” név használatát illetően.¹⁵⁶ Egyfajta kollektív „tulajdonjoghoz” (Demsetz 1967) juthatott tehát a szervezet. Ennek egyrészt megvolt az a pozitív hatása, hogy erősen ösztönözte az önszabályozás kialakítását. Másfelől a felülről érkező szabályozás a jogosultságot kötelező erővel a hivatalos hegyközség szervezetéhez rendelte. Amint már utaltunk rá, a hegyközségek központi utasítással történő létrehozása az 1990-es évek kudarcos intézményépítési kísérletei közé tartozott. A szervezeti keretben nem jött létre valóságos öngazgatás. Valójában azt a kérdést kell feltennünk, hogyan tudták a tihanyi bortermelők egyáltalán ebben a keretben az önszabályozás rendszerét kialakítani? A válasz részben az, hogy az önszerveződés nagymértékben informális mechanizmusokon alapult, nem pedig a hegyközség formális szabályrendszerén. A válasz másik fele, hogy az önszerveződés csak korlátozottan sikerült, éppen a hegyközség intézményéből fakadó korlátok miatt. Említettük, hogy Tihanynak 2003-ban csatlakoznia kellett a szomszédos és jóval nagyobb Balatonfüred-Szőlős hegyközségéhez. A tihanyi borászok így elvesztették a formális függetlenségüket és a továbbiakban egy nagyobb, 250–300 fős tagságon belüli kisebb, mintegy 60 fős informális csoportként folytathatták csak a tevékenységüket. Ez a csoport kezdeményezte, élén egy vezető személyiséggel, az eredetvédelmi szabályozás bevezetését. Szükségük volt ugyan a hegyközség formális támogatására, de annak nem tihanyi tagjait nem érintette a kezdeményezés, amelyet így nem elleneztek. A hivatalos termékírási elfogadása után a kormányzati szabályozás a minőségbiztosítás rendszerét formálisan szintén a hegyközséghez rendelte. Azonban a hegyközség választott tisztviselője (a hegybíró) mellett informálisan a „korábban független tihanyi hegyközség tagjai” is kezdetől részt vettek az ellenőrzésben.

Bár az informális intézményi megoldások részben korrigálták a hivatalos keretszervezet gyengeségeit, a hegyközség kívülről, törvényileg előírt, merev intézményi kerete erős korlátok közé szorította annak lehetőségét, hogy az önszabályozás támogassa a kollektív reputáció erősítését. Az eredetmegjelölés odaítéléséről ténylegesen a hegyközség dönt. Az ellenőrzést hivatalosan végző

¹⁵⁶ A Tihanyi eredetvédett vörösbor készítését a 174/2008. (XII. 31.) FVM rendelet szabályozta.

tisztviselő a hegyközség közgyűlésének, illetve választmányának tartozik beszámolósi kötelezettséggel, amelynek tagjait a közgyűlés választja meg és számoltatja be. A kötelező tagság törvényi előírása miatt azonban a közgyűlés nagy létszámú és nagyjából a kollektív reputációban nem érdekelt tagokból áll, ezért nem működik hatékony kollektív döntéshozatali fórumként. Ez pedig a választott tisztviselők és a borbíráló bizottság tényleges elszámoltathatóságát gyengíti. A belső viták rendezésének sincsen működő fóruma. A hegyközség általános szervezeti jellegéhez igazodva a minőségsszabályozás lényegében egy adminisztratív folyamatként működik. A létrehozott intézményi megoldás alkalmas arra, hogy a minőség egy alapvető, nem konfliktusos szintjét biztosítsa, de hiányoznak azok a mechanizmusok, amelyek a folyamatos problémamegoldást és a kollektív reputáció fejlesztését szolgálják. Márpedig szükség lenne ezekre, mivel a borpiacot a fogyasztói ízlés és a technológia folyamatos változása jellemzi.

A közösség meglehetősen passzivitásba süllyedt az önszabályozás hivatalos bevezetése után. Még egy olyan borász is, aki támogatja és használja az eredetmegjelölést, ambivalens véleményt fogalmazott meg: az eredetvédelmi szabályok miatt „több az adminisztráció. De növekedett a tihanyi vörösbőr presztízse is. Bár ez az árakban alig érzékelhető.” Ennek ellenére hat évvel a bevezetése után azt találtuk, hogy a rendszer létezik és használatban van a „Tihany DHC” megjelölés.

A tihanyi közösség példája bizonyítja, hogy kedvező körülmények között kormányzati kezdeményezésre érkezhetsz pozitív alulról jövő reakció és megvalósulhat az önszerveződés. De hozzá kell tennünk, hogy Tihany reakciója a kivételek közé tartozott az országban. A kormányzat 2009-ig adott határidőt a hegyközségeknek és borvidéki hegyközségi tanácsoknak, hogy saját javaslatokat tegyenek az eredetmegjelölésre. Mindössze 9 javaslat érkezett, de ezek egy része is csak termékleírást tartalmazott és nem kezdeményezett önszabályozáson alapuló minőségellenőrzést. 2009 után központi döntéssel nőtt összesen 37-re a termékleírások száma.¹⁵⁷

A megfigyeléseink arra is rávilágítanak, hogy a felülről kezdeményezett intézményépítés ott is korlátokba ütközik, ahol megindul. Ez összhangban van azokkal a korábbi empirikus tanulmányokkal, amelyek a posztkommunista régióban az alacsony színvonalú közpolitikai döntésekben látták a sikeres önszerveződés egyik fontos akadályát. Különösen káros az uniformizált intézményi

¹⁵⁷ A 2009-ig benyújtott kilenc termékleírásról lásd: <http://boraszat.kormany.hu/jogszabalyok> (letöltve: 2020. augusztus 19.). A 2012-ig bevezetett 37 termékleírásról lásd: <http://boraszat.kormany.hu/termekleirasok2> (letöltve: 2020. augusztus 19.).

receptek alkalmazása: mint oly sok gazdaságfejlesztési programban a közpolitikai döntéshozók „valamilyen formulára [hagyatkoztak], ahelyett hogy az adott közeg sajátosságait próbálták volna megismerni és lehetővé tették volna a résztvevőknek, hogy kísérletezzenek és a saját és mások tapasztalataiból tanuljanak” (Ostrom 2005, 275). Esetünkben a formula a hivatalos hegyközség szervezeti kerete volt. A szabályozók képzeletében a hegyközség egy valódi közösségnek ad keretet. Ténylegesen azonban egy mesterségesen létrehozott szervezet, amely sem a tagságát, sem az alapvető kollektív döntési szabályait nem alakíthatja ki autonóm módon. Emiatt pedig merev, kényelmetlen és erősen korlátozó intézményi alapja az önszerveződésnek.¹⁵⁸

7.6.2. Alulról jövő önszerveződés Csopakon

Nem sokkal azután, hogy lejárt a termékleírások benyújtásának határideje, néhány borász mozgolódni kezdett Csopakon. Ekkorra megszületett a miniszteri rendelet, amely a csopaki bor formális minőségi követelményeit hivatalosan lefektette. Ez az ország minden fontos termőterületére vonatkozóan megtörtént, amelynek hegyközségei maguk nem nyújtottak be javaslatot a termékleírásra. A kormányzat azonban hathatósan működő minőségbiztosítási rendszert nem hozott létre. A rendeletben megjelent az a törekvés, hogy a magas minőségű bort megkülönböztessék. Míg az alacsonyabb minőségű borok csak a borvidék (esetünkben: Balatonfüred-Csopak) nevét viselhették, a szűkebb települését (Csopak) csak a magasabb elvárásoknak megfelelő termékek. Ezenkívül „csopaki” jelzővel csak olaszrizling forgalmazását engedélyezte, ami tükrözte a minőségi termelők formálódó gondolkodását a termőterület értékeiről és a kollektív reputáció kívánatos fejlesztési irányáról. Azonban a szabályozás meglehetősen laza volt. A hozamkorlát mindössze hektáronként 75 hl volt, míg Tihanyban 55 hl/ha. Ezenkívül a bor 15 százalékban máshonnan is származhatott. Valójában azonban még ezeket a komolynak nem nevezhető követelményeket sem tartatta be senki. A hegyközség egyik munkatársa így írta le a helyzetet: *„Ha bejön a kuncaft és mond egy cukorfokot, akkor azt elhisszük, ha mond egy extrém számot, amely az éves termésátlagot vagy a bor cukorfokát meghaladja, akkor kiszállunk ellenőrizni.”*

¹⁵⁸ Az eredetmegjelölés szabályozása más országokban jobban működhet, de a technokratikus szemléletű felülről irányítottág jegyei kedvezőbb közpolitikai kultúrában is megfigyelhetők (Conneely és Mahon 2015).

A csopaki bortermelőknek elvileg megvolt a lehetőségük, hogy kérjék az általi termék-leírás megváltoztatását és ahhoz is, hogy az eredetvédelmi rendszer keretében önszabályozással biztosítsák a magasabb minőséget. Ám más utat választottak. A „Csopaki kódex” intézményi vállalkozójaként fellépő fiatal borász reménytelennek látta, hogy a hegyközség kedvezőtlen szervezeti keretében sikeresen szerveződjének meg: *„a borvidék soha sem egyezett volna bele [a szigorúbb minőségi kritériumokba]”*. Amellett, hogy a kollektív döntéshozatal a kötelező tagság miatt nem működött jól, további akadályt jelentett, hogy kezdetben csak 8–9 minőségorientált termelő értett egyet abban, hogy a kollektív reputáció az olaszrizlingből készült magas minőségű borra alapuljon. Mindezek miatt a hivatalos eredetvédelmi szabályozás rendszerén kívül vágtak bele az intézményépítésbe. Ahogyan a kezdeményezést támogató polgármester elmondta: *„Ha hagynak minket a saját utunkat járni, mint a értékű lesz Csopak az országban. Békén kéne hagyni minket és elfogadni, hogy van egy termelői közösség, ami egyedi terméket állít elő. Ne akarjuk felhígítani, ne akarjunk másokat pozícióba hozni a mi kárunkra....Az önkormányzat egy szál magában küzd a hatóságokkal, a bortörvénnyel szemben, ez nehéz, sok időt igényel, sok bosszúságot okoz.”*

Megkezdődött az intézményi alternatívák keresése. A megoldást végül az ausztriai Wachau borvidéke kínálta, amelynek termelői az 1980-as évek elején elégedetlenek voltak a hivatalos osztrák rendszerrel és ebből kilépve megalapították saját független, önkormányzó minőségbiztosítási társulásukat. A „wachau kódex” szolgált a csopaki mintájául.¹⁵⁹ A cél az volt, hogy a hivatalosnál jóval szigorúbb minőségi előírásokat fogalmazzanak meg és juttassanak is érvényre. A szőlőnek, amely csak olaszrizling lehet, teljes egészében első osztályú termőhelyekről kell származnia a történetileg Csopakhoz tartozó körzetekből. A termelés folyamatára nagyon szigorú szabályokat fogadtak el, amelyek egyértelműen a legmagasabb minőség elérését célozzák.¹⁶⁰ Ez egyúttal azt is je-

¹⁵⁹ A wachau kódexről lásd az ottani termelői társulás honlapját: <http://www.vinea-wachau.at/> (letöltve: 2020. augusztus 19.).

¹⁶⁰ Például tilos a szőlőben műtrágyát és rovarölőszert használni; sem cukrot, sem más adalékanyagot (a ként mint hagyományos tartósítószer kivéve) nem szabad a borhoz adni; a bort nem szabad koncentrálni, frakcionálni, vagy más ipari jellegű módszerekkel feljavítani. Legalább 9 hónapig fahordóban kell tárolni. A terméskorlát 8 tonna/hektár (dűlőszelektált boroknál pedig 6 tonna), ami lényegesen kevesebb, mint a hivatalos csopaki termék-leírás által engedett 10 tonna, és a tihanyi szintnél is alacsonyabb. Forrás: https://csopak.hu/sites/default/files/csopaki_kodex.pdf (2020. augusztus 19.).

lenti, hogy a cél nem a hivatalos eredetvédelmi rendszer lecserélése volt, hanem az abban szereplő termékleírások fölötti minőségi kategória bevezetése. A „csopaki kódex” nevét viselő borok a termelői közösség „zászlóshajóiként” szolgálhatnak.

A kódex alapítói teljes autonómiát élveztek a tagsági és kollektív döntéshozatali szabályok kialakításában. Minden évben megalakul egy termelői bizottság, hogy nyomon kövesse a bor előállításának teljes folyamatát és annak négy pontján ellenőrzéseket végezzen (Megyesi és Mike 2016). A kódexbizottság a „közvetlen demokrácia” elvén alapul, ami tükrözi a résztvevők kis számát. Azok a szőlőtulajdonosok, akiknek az ültetvényei megfelelnek a szigorú előírásoknak és megfizetik a regisztrációs díjat, részt vehetnek a bizottságban.

A legfőbb kihívást a közösség számára az jelentette, hogy a „csopaki kódexnek” mint kollektív márkának törvényi védelmet szerezzen. Míg a hegyközség világos jogot formálhatott a csopaki eredetmegjelölés használatára, egy független termelői csoportnak nem voltak hasonló jogai. Ezért számolniuk kellett azzal a veszéllyel, hogy mások egy rivális minőségbiztosítási rendszert alakítanak ki és learatják az ő erőfeszítéseik gyümölcseit. Részleges megoldást a települési önkormányzat bevonása jelentett. A kódexet védjegyként a csopaki önkormányzat jegyeztette be, a kódex szabályzatát pedig közgyűlési határozatba foglalta. Az önkormányzat tehát elkötelezte magát a kódex mellett, ami csökkentette annak a valószínűségét, hogy versengő kezdeményezések és védjegyek bukkannak fel a tágabb termelői közösségben. Továbbra is számolniuk kell azonban azzal a problémával, hogy az államilag elismert eredetszabályozás a kódexcsoporttól (legalábbis formálisan) függetlenül működik.¹⁶¹ Így ugyanis a kódex-tagok csak korlátozottan képesek hatni Csopak kollektív reputációjára: a borvásárlók Csopak nevét továbbra is olvashatják a kódex által nem minősített, csak a laza állami előírásoknak elegendő borok címkéin.

Bár az önkormányzat bevonása erősíti a védjegy értékét, potenciális veszélyt is jelent az önszerveződésre. A kódex tartalmáról, valamint a védjegyhasználattal kapcsolatos jogok és kötelezettségek szabályozásáról az önkormányzat közgyűlése döntött (és dönthet a későbbiekben is), nem pedig a termelői csoport. Ez azt jelenti, hogy a borászok csak korlátozottan vehetnek részt azoknak a kollektív döntéseknek a meghozatalában, amelyek a jólétüket befolyásolják. Sok múlik a

¹⁶¹ A kódexben részt vevők mint hegyközségi tagok tudhatnak befolyást gyakorolni az államilag elismert szabályozásra.

polgármester és a közgyűlés pozitív hozzáállásán. A viták rendezésének folyamatát pedig szabályozatlanul hagyták. Az intézményi vállalkozó magyarázata szerint azért, mert az egész kezdeményezés a „*bizalmon és egyetértésen*” alapul. Talán valóban ez a leghelyesebb attitűd az intézményépítés korai fázisában. Ám elégtelennek bizonyulhat, ha a kódex kollektív márkája valóban értékessé válik és a szabályok megszegésével nyerhető egyéni haszon, illetve okozható közös kár értéke megnő.

Az említett hiányosságok ellenére azt tapasztaltuk, hogy a borászok elkötelezettsége és személyes részvétele mind a kollektív döntéshozatalban, mind az ellenőrzésben sokkal erőteljesebb volt, mint Tihanyban. Míg az utóbbi gyorsan elveszítette a kezdeti lendületét, a csopakiak a kollektív reputáció dinamikus javítására törekedtek és nem elégedtek meg az alapvető szabályok pusztán adminisztratív betartatásával. Szembeszegültek a felülről érkező hivatalos elképzelésekkel és a valódi alulról jövő kezdeményezések vitalitása jellemzi őket. Többen bekapcsolódtak a rizlingtermelők hálózatának kiépítésébe a régióban és azon túl. Évente megrendezik a „Rizling szerintünk” eseményt, amelyen a fajta legjobb magyar termelői, borkedvelők és -szakértők találkoznak. Az utóbbi időben pedig a kódex kezdeményezői húsz Balaton-parti minőségi pincészettel együtt megalapították a „Balatoni Kör” társaságot, amelynek célja egy saját, regionális szintű minőségbiztosítási rendszer kialakítása. Egyes elképzelések szerint a csopaki kódex helyi márkaként a jövőben ebbe illeszkedhetne.¹⁶² Hogy mind-ebből mi valósul meg és hogyan alakul a csopaki kódex és az állami eredetvédelem kapcsolata, majd az idő dönti el.¹⁶³ Az intézményépítés kísérletező tanulási folyamata épp hogy csak elindult. A szereplők egy hosszú út elején járnak.

A következő idézet Csopak legsikeresebb borászatától beletörődést, de egyúttal reményt is sugall. Jól összefoglalja a rendszerváltást követő két és fél évtized intézményi fejlődését és az ennek folytán kialakuló helyzetet: „*Nekem a házam körül kell most dolgoznom. Szerencsére működik a birtok és a borászat. A környéken fiatal szakemberek lelkesedésének köszönhetően megalakult az elrontott, mert minden kategóriában lefelé nivellált termékleírásoktól független Csopaki*

¹⁶² A Balatoni Kör megalakulásáról szóló hír: <http://www.hirado.hu/2014/10/12/olaszrizling-lesz-a-balaton-bora> (letöltve: 2014. december 27.).

¹⁶³ A Csopaki Kódex és a hivatalos eredetvédelmi szabályozás közeledését mutatja, hogy az utóbbi a – kutatás lezárulta után – 2017-től és 2018-tól (két lépésben) módosult: a szigorúbb minőség felé mozdult el (<http://boraszat.kormany.hu/balatonfured-csopak> letöltve: 2018. október 5.)

Kódex és a Badacsonyi Kör: Mádon működik a Mádi Kör. Közös ügyeinkért még annyit tehetek, hogy rendben tartom saját dolgaimat. Hogy ez az elmúlt 8 évben végzett érdekvédelmi munkám csődjé, azt elismerem.”¹⁶⁴ A borász sikeresen létrehozta a saját magánvállalkozását, felépítette a pincészete egyéni reputációját, de csak korlátozottan tudott ezen túllépni és a kollektív cselekvést is előre vinni a közös minőségbiztosítás és reputáció érdekében. Mindezek után reménnyel tekint a következő generációra, akik a termelők önszerveződésének élére állnak. Amit az intézményépítés sorrendiségeként határoztunk meg, visszatükrözi a generációk változó feladata. Az apák életüket annak szentelték, hogy a magántulajdonon alapuló új intézményi rendben kialakítsák gazdasági pozícióikat. A fiúk erre az örökségre építhetnek, többek között olyan módon, hogy az eddiginél hathatósabb kollektív cselekvéssel az önszerveződés robusztus intézményeit alakítják ki.

7.7. Következtetések: a Leviatán alternatívái

A tihanyi és csopaki bortermelők számára a rendszerváltás utáni másfél évtized azzal telt, hogy földterületek magántulajdonosává váljanak, magánvállalkozásokat alapítsanak és biztosítsák egyéni gazdasági pozíciójukat a kialakuló piacgazdaságban. Mindezt az tette lehetővé, hogy megszilárdult a piacokat támogató jogrend és e renden belül kialakultak a piaci működést támogató olyan alsóbb szintű intézmények, mint a piaci közvetítők, a szerződéses kapcsolatok és a hírnévmechanizmusok. A nemzeti kormányzat már 1994-ben létrehozta törvényi úton a hegyközségeket azzal a céllal, hogy a kollektív minőségbiztosítás önkormányzó testületeiként működjenek. Azonban a szervezeti forma nem telt meg a szándékolt tartalommal és sokáig csak a törvényileg előírt adminisztratív feladatait látta el. Ameddig a piacgazdaság tágabb intézményi rendje és azon belül a termelők egyéni pozíciói nem váltak viszonylag stabilá, a helyi önszerveződés költségei meghaladták a várható hasznát. Egyszerűen nem alakultak ki a termelők stabil és világos közös érdekekkel bíró csoportjai. A kollektív cselekvéssel csak azután érhetne meg elkezdni érdemben foglalkozni, miután a termékpiacok nagyjából kialakultak és a vállalkozások helyzete stabilizálódott annyira, hogy megérte nekik elkezdni másokkal közösen hosszú távra tervezni. Hogy egy ter-

¹⁶⁴ Jásdi István: Vitát és válaszokat vártam. 2013. január 29. Nyílt levél a borász saját honlapján: <http://borravalo.hu/jasdi-vitat-es-valaszokat-vartam/> (letöltve: 2018. október 5.).

melői csoport ténylegesen belevágott-e abba – s ha igen, mikor és milyen módon –, hogy intézményi úton felszámolja a kollektív reputációt érintő potyázást, a közösség jellemzőitől és a közpolitikai környezettől is függött.

A közös erőforrásokkal foglalkozó irodalom a posztkommunista országokban főként felülről, a nemzeti kormányzatoktól vagy nemzetközi nem-kormányzati szervezetektől induló kezdeményezéseket azonosított, Csopak példája megerősíti, hogy az alulról induló önszerveződés lehetséges ma Kelet-Közép-Európában. Ráadásul számos előnnyel is kecsegtet, amint a másik vizsgált közösséggel való összehasonlításból kiderült. A közeli Tihanyban kormányzati kezdeményezésre reagálva, az állami szabályozás rendszerén belül valósították meg az önszabályozást és a kívülről kapott merev intézményi keretek bénítóan hatottak. Megfigyeléseink szerint a valóban alulról induló intézményépítés fontos előnye lehet, hogy ha egy közösség saját maga határozhatja meg a határait és dolgozhatja ki a belső szabályait, akkor sikeresebben tudja kezelni a kollektív cselekvés nehézségeit. A lehetséges hátrányai közé tartozik, hogy kizárhatja a kollektív koncepcióval egyet nem értő erőforrás-használókat és csak korlátozott jogosultságokra tehet szert a közös erőforrás használatával kapcsolatban.

Elinor Ostrom (1990) ráirányította a figyelmet egy súlyos hibára, amelyet gyakran elkövetnek a gazdasági fejlődés kutatói és az elmaradott országok kormányzatai: azzal a feltételezéssel élnek, hogy a helyi közösségek nem képesek definiálni és érvényesíteni olyan szabályokat, amelyek biztosítanak egy közös erőforrás sikeres hasznosítását és csak kívülről, a kormányzati „Leviatán” által meghatározott és kikényszerített szabályok révén oldhatók meg a kollektív cselekvés dilemmái. A valóságban a kormányzati szereplők ritkán eléggé tájékozottak és motiváltak ahhoz, hogy betöltsék a nekik szánt szerepet és beavatkozásukkal le is rombolhatják a viszonylag jól működő, de meg nem értett helyi intézményeket. Hasonlóan téves szemlélet fenyegeti a posztkommunista országokat. Abból, hogy a rendszerváltozást követő két és fél évtizedben valamely területen nem alakultak ki széles körben az önszerveződések robusztus intézményei, a közgazdászok és közpolitikai döntéshozók azt a következtetést vonhatják le, hogy a közös erőforrásokat érintő önkormányzás csaknem lehetetlen az adott társadalmi-gazdasági környezetben. Ez összhangban van azzal a máig igen befolyásos fejlődés-gazdaságtani gondolattal, amely szerint a „későn érkező” országoknak a már fejletteknél nagyobb mértékben kell a tudatos kormányzati tervezésre és kevésbé a legjobb esetben is csak töredékes és lassan érlelődő magánkezdeményezésekre hagyatkozniuk (Rosenstein-Rodan 1943; Gerschenkron 1984). Az ebben

a fejezetben bemutatott érvelés és empirikus megfigyelések alapján elhamarkodottnak tűnik ez a „klasszikus” következtetés. Egyrészt nem vesz tudomást arról az általános tapasztalatról, hogy a robusztus önszerveződések jellemzően egy hosszú, hibákkal tarkított kísérletezési folyamatban alakulnak ki. Másrészt nem veszi figyelembe, hogy azoknál a közös erőforrásoknál, amelyek piacon értékesített termékekhez szolgáltatnak inputot, az önszerveződés intézményesítéséhez szükséges komplex, sokszereplős erőfeszítéseket csak azután éri meghozni, hogy a tágabb piaci intézményi rend elemei a helyükre kerültek és e renden belül az egyéni jogok és gazdasági pozíciók kellő mértékben megszilárdultak. Megmutattuk, hogy támogató társadalmi tőke és megfelelő (legalábbis nem akadályozó) közpolitika mellett az önszerveződés lehetséges. A másfajta vállalkozói szerveződések nagy száma, amiről az előző fejezetben értesültünk, tágabb körben szintén ezt támasztja alá. A további fejlődésükre komoly veszélyt jelenthet a központosított, kormányzati intézményépítés erőltetése és ezzel együtt az önszerveződő közösségek autonómiájának korlátozása. A „köztes intézmények” nem csodaszerek, de nélkülük nincs jó intézményi rend, meg kell becsülnünk őket.

8. fejezet: A szabad együttműködés rendje – hét összegző tézis

A könyv főbb megállapításai hét tézisben foglalhatók össze.

8.1. Első tézis:

A piacgazdaság a szabad együttműködés rendje

A könyv első és központi tézise, hogy *a piacgazdaságra vagy kapitalizmusra a szabad együttműködés rendjeként érdemes tekintenünk*. A javasolt perspektíva-váltás nem könnyű. Hívei és ellenségei körében egyaránt mély gyökeret vert az a képzet, hogy a „piac” az önérdékkövetésről – ha nem egyenesen az önzésről – és a versenyről szól. Természetesen ezek az elemek is jelen vannak benne. Mégis elvétjük a lényegét, ha ezeket tartjuk az alapvető vonásainak, amelyek megkülönböztetik más társadalmi-gazdasági rendszerektől.

Az önzés és a verseny az élet minden területén jelen van. Versengenek a testvérek a szülők figyelméért, a férfiak a szép nőkért, a vallási felekezetek a hívekért, a katonák a háborús győzelemért, az érdekcsoportok a kormányzati forrásokért, a rablóbandák a zsákmányért. Az emberek mindig és mindenütt versengeni fognak, amíg csak az eszközeik, erőforrásaik szűkösek lesznek a vágyaikhoz képest. És e versengésben bizony sokszor a „szűken vett önérdéküket” fogják szem előtt tartani. A kérdés ezért nem az, hogy van-e verseny az emberi együttélés valamely szférájában, hanem hogy az milyen formát ölt. A verseny formája pedig azoktól a társadalmi játékszabályoktól függ, amelyek közepette zajlik. A verseny szabályai mondják meg, hogyan érhetem el a személyes céljaimat – jólétet, megbecsülést, dicsőséget, szellemi élvezetet, nyugalmat, üdvösséget vagy mást. Mit tehetek meg és mit nem az anyagi világgal és a többi emberrel.

A *piaci* verseny sajátossága ennek megfelelően nem az, hogy verseny, hanem hogy a piac játékszabályai között zajlik. A piac legalapvetőbb szabályai amilyen egyszerűek, olyan kevésbé megértettek – még a közgazdászok körében is. Arra irányulnak, hogy a személyek közötti kapcsolatok az önkéntes csere formáját öltse. A csere lényege pedig egymás kölcsönös segítése. Adam Smith szavaival:

„add nekem, amire szükségem van és megkapod, ami neked kell!” Aki betartja az önkéntes csere szabályait, egyrészt korlátozza az önzését: tartózkodik attól, hogy saját céljait (bármik is azok) a másik fél rovására érje el, annak tulajdonát vagy személyét az önkéntes beleegyezése nélkül használja fel saját javára. Így nem élhet az erőszak, a szorult helyzetbe hozás, a megtevesztés vagy a manipuláció eszközeivel. Másrészt elfogadja, hogy személyes céljait úgy érheti el, ha közben aktívan segít másokat. Ha olyan erőfeszítéseket tesz, szolgáltatást vagy dolgot nyújt – „valamit valamiért” alapon –, ami másokat hozzásegít saját céljaik eléréséhez. Más szóval, az önkéntes csere mindig a *kölcsönösen előnyös együttműködésre* irányul. Piacról és piaci versenyről csak akkor beszélhetünk, ha az emberek közötti viszonyokat a csere mint önkéntes együttműködés szabályai irányítják.

A piacgazdaságban a verseny az együttműködés *szabadságából* fakad. Abból, hogy szabadon tehetünk egymásnak ajánlatokat. Felkínálhatjuk egymásnak javainkat, tudásunkat, munkaerőnket; illetve eldönthetjük, hogy szükségünk van-e mások hasonló ajánlataira. A piaci verseny az *együttműködési ajánlatok versenye*. Nyertesei pedig nem a legnagyobb nagyvállalatok, a leggazdagabb vállalkozók vagy befektetők. Hanem mindenki, aki a cserekapcsolatok révén bővíteni tudja személyes lehetőségeit, többet meg tud valósítani személyes céljaiból. Ez a magyarázata, hogy a Marx óta ismétlődő jóslatokra rációval, a kapitalizmus nem a tömegek elszegényedéséhez, hanem a történelemben soha nem látott jólétéhez vezetett (Maddison 2006; Deaton 2017).

De nem csak azért kell az együttműködésből, a cseréből kiindulnunk a piacgazdaság elemzése során, hogy a benne folyó versenyt helyesen értelmezzük. Még fontosabb, hogy a cserére alapuló gazdaságot a versengés és a verseny tudatos beszűntetése egyszerre jellemzi, még hozzá úgy, hogy az utóbbi mozzanat korántsem valami defektus, hanem pozitív és szükséges elem. Ez nyilvánvalóvá válik, ha megfontoljuk, hogy egy modern gazdaság a manapság megtapasztalt jólét töredékét tudná csak előállítani, ha nem lennének benne a piacok mellett vállalatok és hosszú távú üzleti együttműködések. Márpedig egy vállalat létrehozása éppen arról szól, hogy a benne részt vevők lemondanak arról, hogy szolgáltatásaikat folyamatos versenyben ajánlják fel másoknak. Ugyanez igaz a vállalkozások hosszú távú beszállítói és megrendelői kapcsolataira is. De még ha a legegyszerűbb és legrövidebb tranzakciót vesszük, például egy gombóc fagyalt vásárlását séta közben, akkor is igaz lesz, hogy egy időre megszűnik az ajánlatok versenye, amikor megegyezünk az áruval. Miközben a csereegyezség-

hez gyakran az ajánlatok versenye vezet el, maga az egyezség mindig egy kapcsolat melletti időleges megállapodásra, s ezzel a verseny hosszabb-rövidebb ideig tartó megszüntetésére vonatkozik. Ha a versenyt tartanánk a piacgazdaság lényegének, nem pedig azt, amire irányul, vagyis az együttműködést, ugyanazt a hibát követnénk el, mintha a férfi-női kapcsolatok lényegének az udvarlást tartanánk, nem pedig azt, amire az irányul: a létrejövő párkapcsolatokat.

Valójában mind a „piacgazdaság”, mind a „kapitalizmus”, vagyis a „tőkés vállalatok rendszere” elnevezés csak egyet-egyet emel ki a sokféle típusú cserekapcsolatból, önkéntes együttműködési formából. A szóban forgó gazdasági rendre helyesebb és termékenyebb úgy gondolnunk, mint ami *a gyakori versengésnek kitett piaci, a hosszú távú két- vagy többoldalú és a hierarchikus cserekapcsolatok sokaságából* épül fel. Ami közös ezekben a viszonyokban, az a felek szabad, önkéntes részvétele a kölcsönös előnyök reményében. A különbség az egymás melletti elköteleződés mértékében és formájában van.

A hosszú távú elköteleződések látszólag ellentmondanak az együttműködés szabadságának. Egy alkalmazott általában nem hagyhatja ott szabadon, mindenféle következmény nélkül a munkaadóját, s az utóbbi sem válhat meg tőle tetszése szerint. A hosszú távú szerződéseikből szintén nem szabadulhatnak egyszerűen a vállalkozások. Helyesen értve azonban a gazdasági szabadság nem a tetszőleges partnerszerelgetés, a szankció nélküli faképnél hagyás lehetősége, hanem a különféle kölcsönösen előnyös kapcsolatok kialakításának szabadsága. Ez pedig elvesztené az értelmét, ha nem tartozna bele a kapcsolatok melletti *elköteleződés szabadsága* – akár hosszú időre és a másik félnek garanciákat adva az idő előtti kilépés ellen.

8.2. Második tézis: A piacgazdaság belső erkölcsi potenciállal bír

Ha felismerjük, hogy a gazdasági élet alapvető interakciója az együttműködés, nem pedig a verseny, megváltozik az is, ahogyan a piacgazdaságot értékeljük. A közgazdaságtan és a közgondolkodás is szinte természetesnek veszi, hogy a gazdaság működését a társadalmi szintű eredményei, kimenetei felől ítélje meg. Az alapján dicsér vagy szid egy gazdasági rendszert, hogy az miképpen hat az emberek jólétére, jövedelmére, vagyonára vagy éppen egészségére, természeti

környezetére, illetve ezeknek a javaknak az eloszlására. Ez a kimenet-központú szemlélet hallgatólagosan feltételezi, hogy maguknak a piacgazdaságon belüli emberi interakcióknak az erkölcsi minőségével nem szükséges foglalkozni, a gazdaság belső életszférája valamiféle „erkölcsi feketedobozként” kezelhető. Ez a megközelítés mindaddig elfogadható lehet, amíg a gazdaságon belüli interakciók erkölcsileg semlegesek vagy szükségszerűen rosszak és az értékük csak a kedvező társadalmi kimenetekből fakad.

Amíg a versenyt látjuk az alapvető interakciónak, hihető marad, hogy az önzésbe hajló, de legjobb esetben is erkölcsileg semleges önérdékkövetés írja le jól a gazdasági szereplők viselkedését. Az etikai törekvésünk így értelmeseen az lehet, hogy ezt a viselkedést olyan keretek közé szorítsuk, amelyek a végeredmények szempontjából társadalmilag jó irányba terelik. Azonban, ha az önkéntes cserét – mint kölcsönösen előnyös együttműködést – tartjuk a gazdaság legsajátosabb interakciójának, abban pozitív erkölcsi tartalmat fedezhetünk fel. Ez a pozitív tartalom a kölcsönös értékteremtés: a felek kölcsönösen áldozatot hozva hozzájárulnak egymás személyes céljainak eléréséhez. Ezen belül több erkölcsileg pozitív részmozzanatot is felfedezhetünk. Az első – és mondhatni legalapvetőbb – a személyközi igazságosság: az erőszaktól és az egyoldalú előnyszerzéstől való tartózkodás, továbbá az adott szó betartása, a becsületes viselkedés. De a csere nem csak a károkozás hiánya, hanem pozitív jó megcselekedése is. Feltételezi, hogy túllépünk önmagunkon és a másik személyre, annak igényei, vágyai felé fordulunk. Ezt megtéve pedig tényleges segítséget nyújtunk neki a céljai eléréséhez, miközben személyes talentumainkat és javainkat kellő szorgalommal, körültekintéssel hasznosítjuk. Végül, felelősen biztosítjuk saját boldogulásunkat és családtagjainkét, ahelyett hogy szükségtelenül másokra támaszkodnánk.

Ez igen jelentős és komplex erkölcsi potenciál. Így az egyes cserékben részt vevő személyekkel szemben elsődleges etikai elvárásként azt érdemes megfogalmazni, hogy a cserekapcsolat saját belső értékteremtő logikáját bontakoztassák ki. A piacgazdaságtól mint rendszertől pedig elsődlegesen azt célszerű elvárnunk, hogy a valóban jól működő cserekapcsolatok mind szélesebb körű megvalósulását tegye lehetővé, s ezzel aknázza ki belső erkölcsi potenciálját. A kimenetközpontú etikákkal szembeállítva ezt nevezhetjük a piacgazdaság *belső etikájának*. Ha az eszmék történetét tekintjük, nem új ez a gondolat. A „szelíd kereskedelem” XVIII. századi eszméjét eleveníti fel, amely az erőszakmentességet, a becsületességet, a jó modort és szolgálatkészséget kapcsolta a „kereskedéshez”, azaz az önkéntes cserekapcsolatokhoz.

Szó sincs arról, hogy az önkéntes csere etikája bármilyen értelemben „tökéletes” lenne és kívánatos vagy akár lehetséges lenne minden emberi kapcsolatot a csere formájára hozni. Az ajándékozás, az önzetlen segítségnyújtás erkölcsileg magasabb rendű, mint az a segítség, amely (szigorú) viszonzást vár. Az ilyen típusú viselkedés azonban csak nagyon korlátozottan vihető át a személyes rokoni-baráti kapcsolatok és az esetteken való jótekonnykodó segítség világából a széleskörű munkamegosztás és szakosodás, vagyis a modern gazdaság világába. Nem csak azért, mert gyarlók vagyunk és az önzetlenségünk „kapacitása” szűkös. Ezért is. De még alapvetőbb ok, hogy csak a csere, a „valamit valamiért” logikája képes felfedni számunkra, kinek mi mennyit ér, mire és hogyan érdemesen szakosodnunk. A cserékben kialakuló árak (relatív értékítéletek) nélkül egy erkölcsi szentekből álló társadalom sem boldogulna. Ezért az ajándékozás mellett a csere is természetes, nélkülözhetetlen része a világunknak.

Másfelől, a kényszerítés általában rosszabb, mint az önkéntes csere, mégis vannak olyan helyzetek, amikor indokolt lehet az előbbit választanunk. Tipikusan ilyen, amikor nincs reális lehetőség előzetesen megállapodni – például egy kockázatos tevékenység okozta károkozásról, balesetről, amely másra költséget kényszerít. Vagy túl sok ember körében kellene a konszenzust, majd a hozzájárulást elérni – például olyan kollektív javakról, mint a honvédelem vagy a közbiztonság. A tényleges társadalmi kihívás az ajándékozás, a csere és kényszer egymást kiegészítő és korrigáló szféráinak helyes meghatározása, szem előtt tartva működésük feltételeit és viszonylagos erkölcsi potenciáljukat.

8.3. Harmadik tézis: Az együttműködés rendje nem utópia, hanem civilizációs kihívás

Amint más közgazdasági teóriákkal szemben, úgy az önkéntes csere kooperációs elméletével kapcsolatban is felvethető, hogy az valamiféle elképzelt világot ír le. Ámde különbséget kell tennünk az inherensen elérhetetlen, utópikus elképzelések és a részlegesen, tökéletlenül megvalósítható helyzetek között. A cserék kooperatív rendje az utóbbi kategóriába tartozik. Egyfelől, a magas szintű munkamegosztás, szakosodás és innováció az emberi tapasztalatok szerint nem jöhet létre az önkéntes, kölcsönösen előnyös cserék rendje nélkül. Másfelől, a kapitalizmus viszonylag kései kibontakozása a gazdaságtörténetben, illetve az országok

piacgazdasági rendszereinek fejlettsége között ma is fennálló különbségek világossá teszik, hogy a cserét támogató társas szabályrendszerek kialakulása egyáltalán nem magától értetődő. Éppen ellenkezőleg, a cserék alapját képező tulajdonjogok kialakítása és érvényesítése, az erőszakos, kényszeren alapuló kizsákmányolási, újraelosztási rendszerek felszámolása, valamint a különféle cserkapcsolatok (piaci szerződések, vállalkozások, hosszú távú relációk) és a hozzájuk szükséges jogszabályok és informális normák létrehozása óriási civilizációs kihívás.

Ugyanakkor harmadik szempontként azt is figyelembe kell vennünk, hogy a csere rendjét bizonyos fajta robusztusság jellemzi, ha az alapvető játékszabályai – mindenekelőtt a tulajdonjogok és az alkotmányosan korlátozott kormányzat – a helyükön vannak. Ennek oka, hogy a cserék résztvevőinek erős önös érdekük fűződik az együttműködést támogató játékszabályok megteremtéséhez, javításához. Ajánlataikat ugyanis csak akkor fogják mások önként elfogadni, ha megbízhatónak, hitelesnek tartják őket. A hitelességet pedig úgy teremthetik meg, ha az ígéretszegést szankcionáló szabályoknak vetik alá magukat. Ha a formális jogi szabályok vagy a tágabb társadalom normái erőtleneek, akkor is számos lehetőségük van erre: erkölcsi szabályokat fogadnak el magukra nézve kötelezőnek, hosszú távú kapcsolatokat alakítanak ki, amelyek felbomlása veszteséget jelentene számukra, piaci hírnevet építenek ki, vagy a becsületesség normáit érvényesítő közösségeket alakítanak ki. A cseréhez tehát megfelelő intézményrendszerre van szükség, de ennek a gazdaság szereplői nem csupán passzív használói, hanem maguk is alakítói.

8.4. Negyedik tézis: A magyar vállalkozói gazdaság képes meghaladni a tágabb társadalmat jellemző bizalomhiányt

Azt, hogy a csere rendszeressé válása a megbízhatóságot és az együttműködést ösztönzi, a XVIII. században a „kereskedő társadalom” születését látva már David Hume és Adam Smith is megfogalmazta: „Ha az üzletelés gyakori, az ember nem annyira egy-egy szerződéstől remél hasznot, hanem inkább attól, hogy általában becsületesen és pontosan viselkedik.” A mai közgazdasági és társadalomtudományos gondolkodás azonban inkább az ellenkezőjére hajlik, amikor azt hangsúlyozza, hogy egy bizalomhiányos társadalmi makrokörnyezet az

üzleti bizalomra is kedvezőtlenül hat. Mivel a magyar társadalmat számos kutatás szerint az emberek közötti bizalom alacsony szintje jellemzi, eszerint arra számíthatunk, hogy az üzleti életet is a bizalmatlanság hatja át.

Saját empirikus eredményeink inkább a Hume–Smith-tézist igazolják. Közel négyszáz magyarországi kis- és közepes vállalkozás körében végeztünk országos kérdőíves felmérést (2016-ban). A cégvezetők tapasztalatai szerint a más vállalkozásokhoz fűződő üzleti kapcsolatok nagy többségében jelen van a bizalom. A kapcsolatok nagyjából 40 százalékát pedig a megbízhatóság kifejezetten magas szintje jellemezte. Az üzletfelek nem élnek vissza a lehetőségeikkel, ha a partnereik rovására növelhetik a nyereségüket. Emellett nagy számban együttműködő- és segítőkészséget tanúsítanak. Ráadásul ez a megbízhatóság nem csak szűk személyes hálózatokon belül alakul ki. A vállalkozók hajlandók túllépni a bevált köreiken: becslésünk szerint az üzleti partnereik mintegy 40 százalékával előzetes személyes vagy üzleti kapcsolatok, közvetítők nélkül vágtak bele az együttműködésbe, s bár valamivel nehezebben, ezekben is ki tudott alakulni a bizalom. Csak korlátozottan tudunk nemzetközi összehasonlításokat tenni. De úgy tűnik, hogy sem a régióbeli, sem a legfejlettebb országokban mért hasonló értékektől nem maradnak el a magyar vállalkozások.

Valószínű, hogy a társadalmi környezet valóban megnehezíti az üzleti bizalom kialakítását, de adataink azt jelzik, hogy ezt a környezeti hatást erőteljesen ellensúlyozzák az önkéntes csere logikájából fakadó ösztönzők ott, ahol érvényesülni tudnak. Idő kell hozzá, hogy az üzletelés széles körben „gyakorivá”, rendszeressé váljon, az üzleti élet ösztönző világa kialakuljon. A rendszerváltás óta eltelt idő a jelek szerint a kis és közepes vállalkozások széles körében elég volt ehhez. A magyar vállalkozói gazdaság immár képes meghaladni a tágabb társadalmat jellemző bizalomhiányt.

8.5. Ötödik tézis: A piacgazdaság rendjét sűrű és sokközpontú intézményrendszer tartja fenn

Mik azok a társadalmi játékszabályok – más szóval „intézmények” –, amelyek támogatják a bizalmat és az együttműködést? Kevés félrevezetőbb gondolat van annál, mint ami a „szabályozatlan piacot” veti össze a „szabályozottal” (Szalai 2017). Társadalmilag „szabályozatlan piac” definíció szerint nem létezik. Nagyon

is kemény és jól meghatározható játékszabályok jelenlétére van szükség ahhoz, hogy piacról, illetve tágabban cserekapcsolatokról beszélhessünk. Egyrészt szükség van a *tulajdon* szabályaira, amelyek kijelölik kinek milyen döntési jogkörei vannak a különböző erőforrásokra vonatkozóan és világossá teszik, ki mit és kivel cserélhet el. Másrészt szükség van a szerződéseket támogató szabályokra, amelyek a döntési jogokkal bíró tulajdonosok közötti együttműködések kereteit, mechanizmusait biztosítják.

Miközben igaz, hogy a modern piacgazdasághoz nélkülözhetetlen az állam által fenntartott jogrend, abba a tévedésbe sem szabad esnünk, hogy a gazdaság szabályozása kizárólag vagy túlnyomórészt állami feladat lenne. Az önkéntes csere, a *piacgazdaság rendjét valójában sűrű és sokközpontú intézményrendszer hozza létre és tartja fenn*. Az állam korántsem az egyetlen szankcionáló. Ezt igazolják azok a felméréseink, amelyek a vállalkozások közötti kapcsolatokban használt legalapvetőbb intézményeket tárták fel. Öt intézménytípust különböztettünk meg aszerint, hogy ki szankcionálja az együttműködési ígéret megszegését. Az (i) *erkölcs* esetében maga az ígéretszegő „bünteti” magát lelkiismeret-furdallással. Az (ii) *„önkikényszerítő szerződés”* esetében pedig a partner szankcionál a szerződéses kapcsolat megszakításával vagy valamilyen a kapcsolaton belüli biztosíték érvényesítésével, külső fél bevonása nélkül. A cégvezetők szerint messze ez a két legfontosabb intézményi mechanizmus. Ezek nélkül szinte nincs működőképes üzleti kapcsolat. A „harmadik fél” által érvényesített szankciók csak ezek után következnek. Közülük csak egy (iii) az *állami jogrend*. Hasonlóan fontos a (iv) *a reputációs mechanizmus*: ekkor a potenciális partnerek szankcionálják az ígéretszegőt azzal, hogy nem kötnek vele a jövőben üzletet. Végül, (v) a társadalmi csoportok *informális normáinál* a szankciót – szidást, lenézést, kiközösítést – az (ígéretszegőnek fontos) közösség tagjai érvényesítik. Felmérésünk szerint kiemelkedő a szakmai közösségek ösztönző hatása, s a vállalkozói közösségek szintén széles körben számítanak. Ezzel szemben a baráti-rokoni környezet ritkán játszik szerepet, ami az üzleti és a magánélet elkülönülését jelzi.

Nem csak azt figyelhetjük meg, hogy sokféle „szerződéskikényszerítő” intézmény működik a gazdaságban, hanem azt is, hogy egy-egy cserekapcsolat jellemzően több intézményt használ egyszerre. Úgy is fogalmazhatunk, hogy a formális és informális játékszabályok sűrű szövetébe illeszkedik.

8.6. Hatodik tétel: A személyesség a modern vállalkozói gazdaság természetes velejárója

A klasszikus modernizációs szemlélet szerint a gazdasági fejlődés a „személytelen csere” irányába mutat. Az informális és személyes viszonyokon alapuló cserkapcsolatokat felváltja a jog és a piaci reputáció személytelen világa. Mivel a fejlődés nem érinti egyformán a gazdaság egészét, ez egyfajta kettőséghez vezet: a világpiacba, modern termelési láncokba kapcsolódó (nagyobb) cégek személytelenebb és a helyi érdekű (kisebb) cégek szegmense elkülönül. A magyar kis és közepes vállalkozások üzleti kapcsolataiban csak kevés nyomát leltük ennek a feltételezett mintázatnak. Ehelyett az az „*informalista*” tétel látszik igazolódni, amely szerint a személyes és informális mechanizmusok is továbbélnek a fejlett piacgazdaságok minden szegmensében.

A magyar vállalkozások háromféle tipikus „irányítási struktúrában” kombinálják a szerződéseiket támogató intézményeket. A *kétoldali irányítási struktúra* az erkölcsöt és az önkikényszerítő szerződést vegyíti. A *külsődleges irányítási struktúra* hangsúlyosan a kapcsolaton kívül álló szereplők formális és informális szankcióit – a jogot, a személyes és cégreputációt, valamint a közösségi normákat – használja, miközben a kétoldalúhoz képest kevésbé hagyatkozik az erkölcsre és az önkikényszerítő szerződésre. Az *átfogó irányítási struktúra* pedig, amely a leggyakoribb, a felsorolt összes intézményre nagymértékben támaszkodik.

Nincs tehát olyan kapcsolattípus, amelyet kizárólag vagy túlnyomóan a jog és a személytelen cégreputáció garantálna. A vizsgált vállalkozások világában nincs nyoma a „személytelenségnek”. Bizonyos becsült tendenciák valamelyest rímelenek a dualitás tételére: a helyi társadalomba jobban beágyazott cégek nagyobb eséllyel választják a kétoldali irányítást, a nagyobb méretű cégek pedig a külsődleget. De az irányítási struktúrák alapvetően nem a piaci környezet szerint szegmentálódnak. A vállalkozói gazdaság egészére jellemző, hogy az adott cserkapcsolat tranzakciós jellemzőihez igazodnak. A két fél közötti tranzakciók gyakorisága, bizonytalansága, a hozzájuk kapcsolódó specifikus beruházások nagysága és a piaci alternatívák elérhetősége határozza meg, mennyire fenyegeti a kapcsolatot a nyereszkeedés, az ígéretszegés. Nagyobb veszély esetén érdemes a kapcsolatot jobban „körülbástyázni” és a kétoldali helyett külsődleges vagy átfogó irányítási struktúrát kialakítani. A két utóbbi közül pedig általában akkor jobb választás az átfogó irányítás, ha nagy a bizonytalanság és hosszú távra terveznek a felek.

Ezek a megfigyelések kétségeket támasztanak azt illetően, hogy a gazdasági fejlődés valóban a személytelen kapcsolatok felé vezet. Sokkal inkább úgy tűnik, hogy a fejlettség záloga a szerződéstámogató intézmények minél tágabb – személyes és személytelen mechanizmusokat is felölelő – körének kiépülése.

8.7. Hetedik tézis: A vállalkozások és az állam közötti „köztes intézmények” fontos elemei a magyar piacgazdaságnak

A jogi és az informális intézmények között „félúton” észre kell vennünk a formalizált, de nem állami intézmények „köztes” szintjét is. Ide tartoznak a különféle szakmai, ágazati, vállalkozói szervezetek, valamint helyi üzleti és egyes civil egyesületek, klubok. Tudományos közhelyszámba megy, hogy Kelet-Közép-Európában történetileg gyengébbek, ritkábbak ezek a szerveződések, mint tőlünk nyugatabbra. De vajon mennyire gyengék? Empirikus vizsgálódásaink árnyalt értékelésre és óvatos optimizmusra intenek.

Egyfelől a különféle vállalkozói szerveződések fontos szereplői a magyar piacgazdaságnak. A kis és közepes cégek közel negyven százaléka vesz részt önkéntes szakmai, húsz százaléka pedig valamilyen helyi szerveződésben. Ezek változatos funkciókat töltenek be. Az érdekképviselet ambivalens feladata mellett szervezik a szakmai életet és sokféle módon támogatják a kétoldalú kapcsolatokat. Etikai és szakmai szelekciót, illetve ellenőrzést alkalmaznak, vitákat rendeznek, információkat továbbítanak. Növelik a bizalmat a tagságon belül és a tagság felé a kívülállók körében is.

Másfelől, az önszerveződés nehéz, időigényes, kudarcokkal tarkított folyamat. Az önkéntes kooperáció megvalósítása általában jóval nehezebb nagyszámú szereplő között, mint két üzleti partner esetében. Ebből a szempontból a rendszerváltozás óta eltelt majdnem három évtized igazából nem hosszú idő. A sokszereplős együttműködés szokásos nehézségei mellett a folyamatot hátráltatta az is, hogy előbb a piaci intézményrendszernek kellett megszilárdulnia. A tulajdonjogok, a vállalati szervezetek és az üzleti kapcsolatrendszerek kiépülésével vált csak elég stabilá az egyes vállalkozások helyzete ahhoz, hogy közös, csoportos célok érdekében képesek és hajlandók legyenek fellépni. A kommunizmus lerombolta a piacokat és a közösségeket is. Az utóbbiak helyreállításához több időre van szükség.

De a Balaton-menti borász közösségek példája mutatja, hogy a sikeres önszerveződés nem lehetetlen. A „kollektív reputációjuk”, azaz közös tájvidéki hírnévük érdekében minőségbiztosítási rendszereket vezettek be, amelyeket részben vagy egészben maguk működtetnek. Számos más régióbeli példával együtt azt is jelzik, hogy az önszerveződés centralizált állami megoldásokkal – információs és motivációs okokból – csak nagyon korlátozottan pótolható. Ahol hiányzik a tényleges közösség, ott nem lehet azt kívülről, bürokratikus eszközökkel létrehozni. Az alulról jövő vállalkozói szerveződéseknek helye van a magyar gazdasági fejlődésben.

*

Zárásképpen érdemes fontolóra venni, milyen gyakorlati tanulságok adódnak a könyv téziseiből. Kinek-kinek a tudásától és értékrendjétől függ, milyen konklúziókat von le belőlük, ha egyáltalán meggyőzőnek tartja őket. Itt csak – túllépve a tudományos vizsgálódás keretein – a saját személyes következtetéseimet írhatom le, amelyekre e könyvet megírva jutottam.

Először is, érdemes tudatosítani az emberekben azt a jelentős és mással valószínűleg nem helyettesíthető erkölcsi potenciált, amellyel a piacgazdaság vagy kapitalizmus, mint az önkéntes együttműködés rendje bír. E potenciál kibontakozását pedig érdemes támogató, a kölcsönös kooperáció etikáját reálisan bemutató retorikával elősegíteni.

Másodszor, az értékteremtő együttműködés sokrétű játékszabályai nagyrészt endogén módon alakulnak ki a gazdasági életben és csak sok szereplő részvételével, lassú, küzdelmes folyamatban javíthatók. Ez türelemre és a nem állami szabályok figyelembe vételére kell, hogy intse a jogi és kormányzati szabályváltoztatásokban gondolkodókat.

Végül, az önkéntes csere rendje feltételezi, hogy az egyoldalú újraelosztás stratégiái nem kifizetődők – sem magánúton, sem a kormányzat felhasználásával, sem demokratikusan, sem más politikai eszközökkel, sem törvényesen, sem illegálisan. Az igazságosság és a jólét megköveteli, hogy polgárként, vállalkozóként vagy kormányzati döntéshozóként fellépjünk az ilyen stratégiáknak kedvező formális és informális szabályok, intézmények ellen.

A. Függelék: A kérdőíves minták főbb jellemzői

Az A. Függelék a 3.–5. fejezetekben elemzett kis és középvállalkozói kérdőíves felmérések mintáinak főbb jellemzőit mutatja be.

A 3. fejezetben elemzett 2016. évi kérdőíves felméréshez a mintát két vállalkozásokat tartalmazó adatbázisból vettük: a Központi Statisztikai Hivatal Gazdasági Szervezetek Regiszteréből (GSZR), illetve az EU-s társfinanszírozású pályázatokon nyertes cégeket tartalmazó Egységes Monitoring és Információs Rendszerből (EMIR). A mintavétel módját a 26. táblázat, a minta és a populáció néhány fontosabb jellemzőjét pedig a 27.–32. táblázatok ismertetik.

26. táblázat. Mintavétel módja a vállalkozói adatbázisokból
(2016. évi felmérés)

	Adatbázis		Összesen
	GSZR	EMIR	
Populáció (N)	72.1% (68504)	27.9% (26546)	100.0% (95050)
Minta (N)	46.3% (181)	53.7% (210)	100.0% (391)

27. táblázat. A vállalkozás-populáció és minta megoszlása
vállalatméret szerint (2016. évi felmérés)

	Mikrovállalkozások (5-9 fő)	Kisvállalkozások (10-49 fő)	Középvállalkozások (50-249 fő)	Összesen
Populáció (N)	58.0% (55128)	35.7% (33931)	6.3% (5991)	100.0% (95050)
Súlyozatlan minta (N)	43.7% (171)	43.9% (172)	12.3% (48)	100.0% (391)
Súlyozott minta (N)	47.7% (141,5)	42.1% (115)	10.1% (49,5)	100.0% (391)

28. táblázat. A vállalkozás-populáció és minta megoszlása gazdasági ágazatok szerint (2016. évi felmérés)

	Ipar	Kereskedelem	Szolgáltatás	Hiányzó adat	Összesen
Populáció (N)	27.7% (26362)	25.9% (24566)	45.2% (42981)	1.2% (1141)	100.0% (95050)
Súlyozatlan minta (N)	25.8% (101)	28.1% (110)	46.0% (180)	0.0% (0)	100.0% (391)
Súlyozott minta (N)	28.1% (110)	26.0% (102)	45.9% (179)	0.0% (0)	100.0% (391)

29. táblázat. A vállalkozás-populáció és minta megoszlása régiók szerint (2016. évi felmérés)

	Dél-Alföld	Dél-Dunántúl	Észak-Alföld	Észak-Magyarország	Közép-Dunántúl	Közép-Magyarország	Nyugat-Dunántúl	Hiányzó adat	Összesen
Populáció (N)	11.39% (10827)	7.57% (7193)	11.13% (10580)	7.43% (7059)	8.72% (8288)	44.08% (41902)	9.67% (9193)	0.01% (8)	100.00% (95050)
Súlyozatlan minta (N)	13.04% (51)	7.16% (28)	10.23% (40)	8.18% (32)	11.25% (44)	42.97% (168)	7.16% (28)	0.00% (0)	100.00% (391)
Súlyozott minta (N)	12,0% (47)	6,3% (24,5)	10,3% (40,5)	7,3% (28,5)	11,0% (43)	46,9% (183,5)	6,3% (24,5)	0	(391)

30. táblázat. Az üzleti partnerek típusai (2016. évi felmérés)

Üzleti partner többségi tulajdonosa	Elemszám	Százalék
Magyar magánszemély vagy magáncég	505	64,6%
Magyar állam vagy önkormányzat	64	8,2%
Külföldi személy vagy cég	145	18,5%
Egyéb	14	1,8%
Nem tudja/nem válaszol	54	6,9%
Összesen	782	100,0%

**31. táblázat. Üzleti partner munkavállalóinak létszáma
2016. évi felmérés)**

Üzleti partner munkavállalóinak létszáma	Elemsszám	Százalék
Kevesebb, mint 5 fő	60	7,7%
5-9 fő	74	9,5%
10-49 fő	181	23,1%
50-99 fő	74	9,5%
100 fő felett	200	25,6%
Nem tudja/nem válaszol	193	24,7%
Összesen	782	100,0%

**32. táblázat. Üzleti partner telephelye a megkérdezett cégéhez képest
2016. évi felmérés)**

Üzleti partner telephelye a megkérdezett cégéhez képest	Elemsszám	Százalék
Ugyanazon a településen	224	28,6%
Ugyanabban a megyében	180	23,0%
Az ország más megyéjében	239	30,6%
Külföldön	91	11,6%
Nem tudja/nem válaszol	48	6,1%
Összesen	782	100,0%

A 4. és 5. fejezetben elemzett 2011. évi vállalkozói kérdőíves felmérésben szereplő üzleti kapcsolatok főbb jellemzői: 33–35. táblázat.

33. táblázat. Üzleti partnerek tulajdonviszonya (2011. évi felmérés)

Üzleti partner többségi tulajdonosa	Elemsszám	Százalék
Magyar magánszemély vagy magáncég	358	59,7%
Magyar állam vagy önkormányzat	92	15,3%
Külföldi személy vagy cég	88	14,7%
Egyéb	44	7,3%
Nem tudja/nem válaszol	18	3,0%
Összesen	600	100,0%

*34. táblázat. Üzleti partnerek földrajzi távolsága
(2011. évi felmérés)*

Üzleti partner telephelye a megkérdezett cégéhez képest	Elemsszám	Százalék
Ugyanazon a településen	210	35,0%
Ugyanabban a megyében	92	15,3%
Az ország más megyéjében	226	37,7%
Külföldön	44	7,3%
Nem tudja/nem válaszol	72	11,9%
Összesen	600	100,0%

*35. táblázat. Üzleti kapcsolatok kora
(2011. évi felmérés)*

Üzleti kapcsolat kora	Elemsszám	Százalék
2 év vagy kevesebb	55	9,2%
3–4 év	61	10,2%
5–6 év	83	13,8%
7–8 év	57	9,5%
9–10 év	66	11,0%
Több mint 10 év	216	36,0%
Nem tudja/nem válaszol	62	10,3%
Összesen	600	100,0%

B. Függelék: Irányítási struktúrák azonosítása a vállalkozók üzleti kapcsolataiban a látens osztály módszerével – módszertani háttér és becslési eredmények

A B. Függelék az 5. fejezetben alkalmazott látensosztály-modellezés módszertani háttérét és becslési eredményeit mutatja be.

B.1. Miért alkalmas a látensosztály-modellezés az intézményi konfigurációk azonosítására?

A hagyományos ökonometriai módszerek a változók közötti marginális és monoton (lineáris) kapcsolatok feltárására alkalmasak (Masten és Saussier 2000; Sykuta 2008). Olyan kérdések megválaszolására például, hogy a jogrend fokozott használata a személyes reputáció kisebb vagy nagyobb fontosságával jár-e együtt. Az ilyen módszerek két okból sem kielégítőek, ha szerződéses kapcsolatok olyan tipikus irányítási struktúráit akarjuk azonosítani, amelyeket a megfigyelt intézményi változók sajátos konfigurációi jellemeznek. Egyrészt az intézmények fontossága között nem tételezhetünk fel monoton kapcsolatot. Ez módszertani finomságnak tűnik, de komoly jelentősége van. A monotonitás feltevése ugyanis azt jelentené, hogy bármely két intézmény között *vagy* kiegészítő, *vagy* helyettesítő kapcsolat van az egész gazdaságban. Például a bíróság nagyobb szerepe *mindig* a személyes reputáció kisebb jelentőségével párosul és nem fordítva. Az egyes intézmények közötti marginális kölcsönhatásokat vizsgáló irodalom pedig éppen arról győz meg bennünket, hogy nem lehetünk biztosak abban, hogy ezek az intézmények közötti kapcsolatok egyirányúak. A helyettesítésre és a kiegészítésre is bőven találhatunk példákat (Schepker és mtsai. 2014). Így olyan módszerre van szükségünk, amely nem él a monotonitás elméletileg megalapozatlan feltevésével, hanem „megengedi” a változó, nem monoton kapcsolatokat az intézmények között. A másik ok, amiért a szokásos ökonometria nem használható, hogy nem marginális összefüggéseket akarunk feltárni a különböző intézményeket megragadó változók között, hanem azok értékeinek sajátos együttállásait, *konfigurációit* szeretnénk elkülöníteni.

Murrell (2003) egy korábbi tanulmánya, amely e témakörben született, a faktorelemzés technikáját alkalmazta. Ez áll a legközelebb a látens osztály módszer

réhez. Míg azonban a faktorelemzés úgy modellezi a megfigyelt változókat mint a rejtett tényezők lineáris kombinációit, a látens osztály modellek keverék eloszláson alapulnak (*mixture distribution*), amely kvalitatív nem pedig lineáris (Agresti 2002). Mivel az intézményekre vonatkozó adataink ordinális, a látens irányítási struktúrák pedig kategoriális mérési szintűek, a látensosztály-elemzés további előnye esetünkben, hogy kifejezetten alacsony mérési szintű megfigyelt és látens változókra fejlesztették ki (Hagenaars és McCutcheon 2002). A hagyományos klaszterezési technikáktól (például hierarchikus vagy K-means klaszterezés) abban különbözik a látens osztály elemzés modell alapú (esetünkben: log-likelihood) becslési eljárás, hogy egy statisztikai modellt posztulál a populációról, amelyből a minta származik (McCutcheon 2002).

B. 2. Az irányítási struktúrák látensosztály-alapmodellje

Hogyan azonosíthatjuk az üzleti kapcsolatok tipikus irányítási struktúráit a látens osztályok módszerével? A látens osztály modell kiindulópontját a vállalkozások intézményhasználatára vonatkozó megfigyelések képezik. Minden üzleti kapcsolatot illetően a hat legalapvetőbb intézményi mechanizmusról ($j=1, \dots, 6$) vannak adataink (erköles, önkikényszerítő szerződés, közösségi norma, személyes reputáció, személytelen piaci reputáció, jog; lásd 6. táblázat). Az egyes intézményekre hagyatkozás mértékét a fontosságukra vonatkozó kérdésre adott kvalitatív válasz adja meg: $r = \{1 = \text{'egyáltalán nem'}, 2 = \text{'inkább nem'}, 3 = \text{'inkább igen'} \text{ vagy } 4 = \text{'teljesen'} \text{ fontos}\}$ (lásd a 7. táblázatot). Jelölje $\mathbf{R}_{ij} = [R_{ij1}, R_{ij2}, R_{ij3}, R_{ij4}]$ azoknak a kétértékű változóknak a vektorát, amelyek a j . intézményre hagyatkozás mértékét jelzik az i . üzleti kapcsolatban olyan módon, hogy $R_{ijr} = 1$, ha a ráhagyatkozás szintje r , különben pedig 0! Így tehát minden üzleti kapcsolatot hat vektorral ($\mathbf{R}_{ij}, j=1, \dots, 6$) írhatunk le, amelyek multinomiális eloszlást követnek.

Feltételezzük, hogy az egyes intézmények használatáról hozott döntések nem függetlenek egymástól és a köztük lévő összefüggések hátterében az irányítási struktúrára vonatkozó választás áll. A döntés valójában a (meg nem figyelt) irányítási struktúráról születik, az intézményekre vonatkozó megfigyelések csak ezt tükrözik. Tegyük fel, hogy az irányítási struktúráknak M típusa vagy „osztálya” létezik! Az irányítási struktúra osztályát az i . üzleti kapcsolatban egy $\mathbf{G}_i = [G_{i1}, G_{i2}, \dots, G_{iM}]$ vektorral írhatjuk le, amelyben $G_{im} = 1$, ha az i . kapcsolat irányítási struktúrája az $m \in M$ osztályba tartozik, különben pedig 0!

Hogyan operacionalizálhatjuk azt a feltevést, hogy a megfigyelt változók (R_{ij}) közötti összefüggéseket a látens változó (G_i) magyarázza? A látensosztály-modellezés ezt úgy oldja meg, hogy felteszi: a megfigyelt változók *feltételesen függetlenek egymástól, a látens változó adott értéke mellett* (Agresti 2002). Esetünkben ez azt jelenti, hogy az intézményi mechanizmusok feltételesen függetlenek egymástól az irányítási struktúrák egy-egy adott osztályán belül. Formálisan, az intézményhasználat R_{i1}, \dots, R_{i6} vektorának minden lehetséges r_{i1}, \dots, r_{i6} értékére és az irányítási struktúrák minden $g_i \in G_i$ osztályára teljesül, hogy:

$$(1) \quad P(R_{i1}=r_{i1}, \dots, R_{i6}=r_{i6} | G_i=g_i) = \prod_{j=1}^6 P(R_{ij}=r_{ij} | G_i=g_i).$$

Az osztálytól függő feltételes valószínűsége (*class-conditional probability*) annak, hogy az i . kapcsolatban a j . intézményre r mértékben hagyatkozik egy vállalkozás: $\pi_{jrm} = P(R_{ijr}=1 | G_{im}=1)$. Az a priori (feltétel nélküli) valószínűsége az m . osztályba tartozásnak: $p_m = P(G_{im}=1)$. A feltételes függetlenség feltevése alapján annak a valószínűségét, hogy az i . kapcsolatra az $R_i = [R_{i1}, \dots, R_{ij}, \dots, R_{i6}]$ vektor egy adott értéke jellemző, a következő valószínűségi tömegfüggvény adja meg:

$$(2) \quad (R_i) = \sum_{m=1}^M p_m \prod_{j=1}^6 \prod_{r=1}^4 \pi_{jrm}^{R_{ijr}}$$

A modellt a log-likelihood függvény maximalizálásával becsüljük a π_{jrm} és p_m paraméterekre, N megfigyelésre:

$$(3) \quad L = \sum_{i=1}^N \ln \left(\sum_{m=1}^M p_m \prod_{j=1}^6 \prod_{r=1}^4 \pi_{jrm}^{R_{ijr}} \right)$$

Az elemzést a polCA programcsomag segítségével végeztük el, amelyet R programnyelvre fejlesztett ki Linzer és Lewis (2011; 2013). A program az *expectation maximization* (EM) algoritmussal keresi a log-likelihood függvény maximumát (Dempster, Laird és Rubin 1977).¹⁶⁵ A modell becsléseivel jellemezhetjük

¹⁶⁵ Az EM algoritmus becsült paraméterek véletlenszerűen kiválasztott értékeiből indul ki, és két lépésben oldja meg a feladatot. Először kiszámítja mindegyik kapcsolatra a különböző látens osztályokba tartozás feltételes valószínűségeit a megfigyelt R_i vektor mellett. Második lépésben a kiszámított feltételes valószínűségek felhasználásával a log-

mindegyik látens osztály tipikus irányítási struktúráját és az osztályok arányait a populáción belül. Az irányítási struktúrát a hatféle intézményre hagyatkozásnak az adott osztályra vonatkozó feltételes becslült valószínűségei írják le (π_{jrm}). Az osztályok méretét kétféle módon mérhetjük fel. Egyrészt a modell megbecsüli az egyes osztályokba tartozás feltétel nélküli valószínűségeit (p_m), vagyis azokat a valószínűségeket, amelyekkel egy tetszőleges üzleti kapcsolat a különböző osztályokba tartozik. Másrészt a modell becslései alapján a mintában szereplő minden egyes üzleti kapcsolat esetében predikciót készíthetünk arról, melyik osztályba tartozik. Miután megbecsüljük a modell paramétereit, az alábbi bayes-i képlettel kiszámíthatjuk annak a feltételes valószínűségét, hogy egy olyan i kapcsolat, amelyben az intézményekre hagyatkozás megfigyelt szintjeit az \mathbf{R}_i vektor írja le, az $l \in M$ osztályba tartozik:

$$(4) \quad P(G_{il} = 1 | \mathbf{R}_i) = \frac{p_l \prod_{j=1}^6 \prod_{r=1}^4 \pi_{jrl}^{R_{ijr}}}{\sum_{m=1}^M p_m \prod_{j=1}^6 \prod_{r=1}^4 \pi_{jrm}^{R_{ijr}}}$$

Predikciónk szerint mindegyik üzleti kapcsolat abba az osztályba sorolható, amelybe a legnagyobb bayes-i valószínűséggel tartozik.

A modell nem ad becslést a látens osztályok számára; azt a becslés előtt rögzítenünk kell. Hogyan döntünk el az osztályok számát? A leggyakrabban használt módszer valamilyen információs értékelési kritérium alapján hasonlítja össze az eltérő számú osztályokat tartalmazó modelleket (McCutcheon 2002; Linzer és Lewis 2011). Ezek a kritériumok együttesen értékelik, mennyire jól illeszkednek a modell becslései az adatokra és mekkora a becslült paraméterek száma. Több látens osztály több becslült paramétert jelent. Ekkor rendszerint az adatokra jobban illeszkedő becslést kapunk, de azt kockáztatjuk, hogy az illeszkedés valójában az adatokban jelenlévő zajhoz történik. Ezért indokolt, hogy az értékelési kritérium negatív előjellel vegye figyelembe a becslült paraméterek számát.

likelihood függvény maximalizálásával frissíti az osztálytagságok a priori valószínűségeit (p_m) és az intézményhasználat feltételes valószínűségeit az egyes osztályokon belül (π_{jrm}). Az algoritmus addig folytatja ezt a kétlépcsős iterációt, amíg a log-likelihood változásának nagysága alatta nem marad egy előre meghatározott küszöbértéknek. A paraméterek kiinduló értékei befolyásolhatják a becslés kimenetelét, mivel helyi maximumok lehetségesek. Ezért a modellt eltérő random kezdeti értékektől indulva többször újra becsljük, hogy megbízható eredményeket kapjunk (vö. Linzer és Lewis 2011)

Számos kritérium van használatban. A legismertebb az *Akaike információs kritérium*: $AIC = -2L + 2\Phi$ amelyben L a log-likelihood, Φ pedig a becsült paraméterek száma. A mérce hátránya, hogy nem konzisztens, ahogyan a minta elemszáma nő (Bozdogan 1987). A szimulációs eredmények némiképp szintén megkérdőjelezik a megbízhatóságát, amely a mintanagyság növekedésével romlik és azt jelzik, hogy gyakran felülbecsüli az osztályok számát (Yang 2006; Nylund, Asparouhov és Muthén 2007). Két bayesi információs kritérium a mintanagyság logaritmikus függvényével számol és ilyen módon kielégíti a konzisztencia követelményét is: a *Schwartz-féle bayesi kritérium* ($SBC = -2L + \Phi \ln N$)¹⁶⁶ és a *Bozdogan-féle konzisztens AIC* ($CAIC = -2L + \Phi(1 + \ln N)$) (Bozdogan 1987; Linzer és Lewis 2011). Egyik kritériumra se mondhatjuk, hogy minden esetben megbízhatóbb eredményt adna a többinél, de a bayesi kritériumok a szimulációs eredmények alapján pontosabbak az olyan viszonylag egyszerű látens osztály modellek esetében, mint a miénk (Lin és Dayton 1997; Nylund, Asparouhov és Muthén 2007). Ezért ezeket érdemes előnyben részesítenünk, ha az Akaikétól eltérő eredményre vezetnek. Ha közöttük is eltérés van, az SBC alapján érdemes döntenünk, ha az osztályok méretei jelentősen különböznek vagy viszonylag kevés eset jut egy-egy osztályba (Nylund, Asparouhov és Muthén 2007). Szem előtt kell tartanunk ugyanakkor, hogy a formális kritériumok csak segíthetik, de teljesen nem helyettesíthetik az ítéletalkotást a látens osztályok számáról. A becsült osztályoknak kellően különbözöknek és közgazdaságilag értelmezhetőeknek kell lenniük.

B.3. A látens osztályok számának meghatározása

A felvázolt módszert követve először az egyosztályos modellt becsültük meg viszonyítási alapként. Ez feltételezi, hogy az intézményhasználat megfigyelt változói az egész mintában függetlenek egymástól, nem húzódnak meg mögöttük különböző irányítási struktúrák. Ezután elkezdtük az osztályok számát egyesével emelni. Öt osztálynál álltunk meg, amikor is a legkisebb osztály mérete igen kicsire zsugorodott (7%). Azt, hogy nem érdemes az osztályok számát tovább növelnünk, az eredmények tartalmi elemzése is megerősítette. A 36. táblázat

¹⁶⁶ Gyakran egyszerűen bayesi információs kritériumnak nevezik (pl. McCutcheon 2002; Linzer és Lewis 2011)

összegzi az 1–5 osztályos modellek értékelését. (Az iterációk maximális száma 2000 volt minden becslésnél.) Amint vártuk, az egyosztályos modell szerepelt a legrosszabbul. Az Akaike kritérium az 5 osztályt javasolja, míg a két megbízhatóbb bayesi kritérium (SBC és CAIC) a 3 osztályt tartja optimálisnak. Ennek alapján a háromosztályos modellt választottuk ki. De az eredményeinken nem változtatna lényegileg, ha 4 vagy 5 osztályt különböztetnénk meg. Az irányítási struktúrák hasonló általános mintázatait tárják fel, csupán több osztályba „töredeznek” őket.¹⁶⁷

36. táblázat. Az irányítási struktúrák látensosztály modelljeinek összehasonlító értékelése; 1–5 osztályra

Modell	1 osztály	2 osztály	3 osztály	4 osztály	5 osztály
Megfigyelések száma	542	542	542	542	542
Becsült paraméterek száma	18	37	56	75	94
Reziduális szabadságfok	524	505	486	467	448
Maximum log-likelihood	-3655,46	-3499,02	-3406,12	-3361,21	-3326,08
AIC (Akaike információs kritérium)	7346,92	7072,04	6924,24	6872,42	6840,15
SBC (Schwartz-féle bayesi kritérium)	7424,24	7230,96	7164,77	7194,57	7243,91
CAIC (konzisztens AIC)	7442,24	7267,96	7220,77	7269,57	7337,91

B.4. A látensosztály-modell kiegészítése regressziókkal

A látens osztályokban való tagságot befolyásoló tényezők hatását logisztikus regressziós egyenletekkel ragadjuk meg, amelyeket a látens osztályokkal egyszerre becsülünk meg. Ha külön végeznénk el a becslést, torzított becsléseket kapnánk az együtthatókra (Linzer és Lewis 2011).

Vegyük az első látens osztályt viszonyítási alapként! Annak az *esélye* (*odds*), hogy az i . kapcsolat az m ., nem pedig az első osztályba tartozik, a két osztályba tartozás valószínűségének a hányadosa: p_{mi}/p_{1i} . Jelöljük T_i vektorral a valószí-

¹⁶⁷ Ez további érv amellett, hogy az osztályok számának növelésétől nem várhatunk érdemi információt. A négy- és ötosztályos modellek becslési eredményei megtalálhatók a következő internetes címen: <https://sites.google.com/view/karolymike/research>.

núségre ható tényezőket plusz egy konstanst! Logisztikus függvénykapcsolatot feltételezve e változók és az osztályokba tartozás esélye között, a következő egyenletet írhatjuk fel:

$$(5) \quad \log \left(\frac{p_{mi}}{p_{1i}} \right) = \beta_m T_i,$$

amelyben β_m a tényezők és az esély közötti összefüggést megragadó paramétervektor. Figyelembe véve, hogy $\sum_{m=1}^M p_m = 1$, annak valószínűsége, hogy egy T_i jellemzőkkel bíró kapcsolat az l . osztályba tartozik, e jellemzők és a $\beta = [\beta_1, \dots, \beta_M]$ paraméterek függvényeként írható fel:

$$(6) \quad p_{li} = p_l(T_i, \beta) = \frac{e^{T_i \beta_l}}{\sum_{m=1}^M e^{T_i \beta_m}}.$$

A modell log-likelihood függvényében ennek alapján az osztályba tartozás a priori valószínűsége T_i és β függvényeként jelenik meg:

$$(7) \quad L = \sum_{i=1}^N \ln \left(\sum_{m=1}^M p_m(T_i, \beta) \prod_{j=1}^6 \prod_{r=1}^4 \pi_{jrm}^{R_{ijr}} \right)$$

A β regressziós együtthatókat a látens osztály modell részeként becsüljük meg, a polCA programcsomag segítségével.¹⁶⁸ A modell becslését a három látens osztályos modellre végezzük el, mivel az egyszerűbb (regressziók nélküli) modellben ez bizonyult a legmegfelelőbbnek (lásd az előző B.3. pontot).

A T_i változók körét kétféleképpen határoztuk meg. Az első modellváltozatban csak a kapcsolatok tranzakciós jellemzőit vettük figyelembe. A másodikban ezek mellett a cégek és piaci környezetük tulajdonságait is szerepeltettük. A tranzakciós jellemzőkkel kiegészített modell esetében a három becsült látens osztály intézményhasználati jellemzői igen hasonlóak ahhoz, amit az alapmodellben kaptunk. Ez megerősíti a kétoldalú, átfogó és külsődleges irányítási struktúra hármas felosztásának helyességét. A kiegészített modell becslése szerint is átfogó irányítási struktúrát használ a kapcsolatok többsége: az osztályba tartozás feltétel nélküli becsült valószínűsége az alapmodellben 59,5%, a kiegészítettben 56,5%. Ugyanakkor a másik két irányítási forma gyakorisága eltér az alapmodellétől. Míg ott azt láttuk, hogy a kapcsolatok 16%-a használ kétoldalú és 24,5%-a kül-

¹⁶⁸ A becslés technikájának részletes leírását adja Linzer és Lewis (2012).

sődleges irányítást, most ezek az arányok 23,5%, illetve 20%. Ez óvatosságra int az osztályméretekre vonatkozó becslések pontosságát illetően. Az alapmodellhez képest a tranzakciós jellemzők bevonásával jelentősen javult a modell információs értéke a formális értékelési kritériumok szerint (37. táblázat 1. és 2. oszlopa), ami arra utal, hogy a tranzakciós jellemzők összességében fontos szerepet játszanak a három irányítási struktúra közötti választásban.

37. táblázat. Az irányítási struktúrák látensosztály modelljeinek összehasonlító értékelése: alapmodell, regressziós modell tranzakciós jellemzőkkel, regressziós modell tranzakciós, cég- és környezeti jellemzőkkel (3 osztályra)

Látensosztály modell	Alapmodell (regressziók nélkül)	Regressziókkal kiegészített modell (független változók: tranzakciós jellemzők)	Regressziókkal kiegészített modell (független változók: tranzakciós, cég- és környezeti jellemzők)
Megfigyelések száma	542	411	411
Becsült paraméterek száma	18	84	102
Reziduális szabadságfok	524	327	302
Maximum log-likelihood	-3655,46	-2507,07	-2485,82
AIC (Akaike információs kritérium)	7346,92	5182,15	5175,65
SBC (Schwartz-féle bayesi kritérium)	7424,24	5519,71	5585,55
CAIC (konzisztens AIC)	7442,24	5595,71	5687,55

Ha a tranzakciós jellemzők mellett a cégek és piaci környezetük jellemzőit is bevonjuk a modellbe, a becslés eredményeként kapott három látensosztály karaktere és nagysága hasonló ahhoz, amit akkor kapunk, ha csak a tranzakciós jellemzők szerepelnek. A kapcsolatok 25,5%-a használ kétoldalú, 58,5%-a átfogó és 16%-a külsődleges irányítási struktúrát. A modelleket értékelő információs kritériumok szerint nem igazán nyertünk az újabb változók bevonásával (37. táblázat, 2. és 3. oszlop). A modell információs értéke nem javult, sőt a megbízhatóbb bayes-i kritériumok szerint némileg romlott is.

C. Függelék: A vállalkozói szerveződési tagság és az üzleti kapcsolatok összefüggései: logisztikus regressziós modellek és becslési eredmények

A C. Függelék a 6. fejezet regressziós elemzéseinek modelljeit és becslési eredményeit mutatja be.

C.1. A vállalkozások, az üzletfelek és a tranzakciók jellemzői

38. táblázat. A vállalkozások, az üzletfelek és a tranzakciók jellemzői – változók és értékeik a teljes vállalkozói mintában (2016. évi felmérés)

Változó	N	Súlyozott N	Átlag	Szórás	Minimum	Maximum
VÁLASZADÓ VÁLLALKOZÁS JELLEMZŐI						
<i>Vállalkozás mérete*</i>						
Értékesítés az elmúlt évben (2015, millió forint)	738	732,2	308,17	743,33	1	8000
Munkavállalói létszám	782	782,3	21,18	30,34	5	249
Értékesítés logaritmusa	782	782,3	2,58	0,85	1,61	5,52
Munkavállalói létszám logaritmusa	738	732,2	4,73	1,36	0	8,99
<i>Székhely településjellege</i>						
Főváros (Budapest)	782	782,3	0,27	0,44	0	1
Megyeszékhely vagy megyei jogú város	782	782,3	0,24	0,43	0	1
Egyéb város	782	782,3	0,37	0,48	0	1
Község	782	782,3	0,12	0,32	0	1
<i>Tulajdonos és vezetőség</i>						
Legalább 10 százalékos külföldi tulajdonrész	770	767,0	0,06	0,24	0	1
Legalább 10 százalékos állami vagy önkormányzati tulajdonrész	772	771,8	0,02	0,14	0	1
Felsővezető felsőfokú végzettséggel rendelkezik	782	782,3	0,72	0,45	0	1
Felsővezető életkora	762	764,4	52,65	10,93	25	78
Cég életkora	778	778,7	19,69	11,14	1	132
BEÁGYAZOTTSÁG NEMZETKÖZI PIACOKBA						
Export részaránya az értékesítésből	782	782,3	0,28	0,45	0	1
ÜZLETFÉL JELLEMZŐI						
Beszállító (1)/Vevő (0)	782	782,3	0,50	0,50	0	1
Üzletfél több mint 50 alkalmazottal	782	782,3	0,35	0,48	0	1
<i>Üzletfél gazdasági ágazata</i>						
– ipar	782	782,3	0,37	0,48	0	1
– kereskedelem	782	782,3	0,29	0,45	0	1
– szolgáltatás	782	782,3	0,34	0,47	0	1
Válaszadóval azonos gazdasági ágazat	782	782,3	0,51	0,50	0	1
Külföldi székhelyű üzletfél	734	733,2	0,45	0,50	0	1
<i>Üzletfél többségi tulajdonosa</i>						
– külföldi	728	726,3	0,20	0,40	0	1
– magyar állam vagy önkormányzat	728	726,3	0,08	0,28	0	1
– magyar magánszemély vagy magáncég	728	726,3	0,69	0,46	0	1
– egyéb	728	726,3	0,02	0,14	0	1
Kapcsolat kora (hónap)	693	699,9	105,18	95,42	0	408

Változó	N	Súlyozott N	Átlag	Szórás	Minimum	Maximum
TRANZAKCIÓ JELLEMZŐI (kétértékű változók)						
Saját tranzakcióspecifikus beruházás	731	731,7	0,62	0,49	0	1
Üzletfél tranzakcióspecifikus beruházása	726	726,5	00,52	00,50	0	1
Piaci alternatívák elérhetősége a válaszadó számára	723	720,6	00,40	00,49	0	1
Piaci alternatívák elérhetősége az üzletfél számára	735	734,6	00,46	00,50	0	1
Stratégiai partnerség (az üzletfél részaránya a vállalkozás éves értékesítéséből/kiadásából)						
<1/3						
>1/3	701	702,2	0,25	0,43	0	1
még ismeretlen	701	702,2	0,12	0,33	0	1
Tranzakciók gyakorisága						
– hetente vagy hetente többször	705	705,6	0,30	0,46	0	1
– havonta többször	705	705,6	0,29	0,45	0	1
– 1–3 havonta	705	705,6	0,28	0,48	0	1
– 3–12 havonta	705	705,6	0,07	0,26	0	1
– ritkábban	705	705,6	0,06	0,24	0	1
Bizonytalanság a megvalósítás módjával kapcsolatban	728	726,7	0,67	0,47	0	1
Nehezen mérhető teljesítmény	730	728,1	0,28	0,45	0	1

* A modellekben a logaritmikus változókat szerepeltetjük.

C.2. A vállalkozói szerveződések tevékenységének hatása a tagságon belüli és a tagok felé megnyilvánuló külső bizalomra

A logisztikus regresszióban a függő változó – esetünkben a tagságon belüli bizalom, illetve a tagok felé megnyilvánuló külső bizalom – két értéket vehet fel: 1 = jelen van a bizalom, 0 = nincs jelen. A modell a pozitív érték esélyére (odds), azaz a $P/(1 - P)$ arányra gyakorolt hatást becsüli meg, ha P annak a valószínűsége, hogy a függő változó értéke 1, $(1 - P)$ pedig azé, hogy 0. Esetünkben tehát az esély a nagyobb bizalom jelenlétének valószínűsége osztva annak valószínűségével, hogy a bizalom nem nagyobb.

A logisztikus függvénykapcsolatban a függő változó esélyének logaritmusai szerepelnek. A tagságon belüli bizalomra vonatkozó modell így a következő:

$$(8) \quad \log \left[\frac{P(IT_i=1)}{1-P(IT_i=1)} \right] = \alpha + \beta CBA_i + \gamma MBA_i + \delta F_i + \mu_{ij},$$

ahol IT_i az i -edik cég által érzékelt nagyobb belső bizalom a számára legfontosabb vállalkozói szerveződésen belül, CBA_i a cég számára legfontosabb vállalkozói szervezet tevékenységei, MBA_i a vállalkozói szerveződések különböző típusaiban (kamara, önkéntes szakmai, helyi) való tagság, F_i a vállalkozás jellemzői.

A tagság iránt kívülről megnyilvánuló bizalomra vonatkozó modell:

$$(9) \quad \log \left[\frac{P(ET_i=1)}{1-P(ET_i=1)} \right] = \alpha + \beta CBA_i + \gamma MBA_i + \delta F_i + \mu_{ij},$$

ahol az ET_i az i -edik cég által érzékelt nagyobb külső bizalom, amely a számára legfontosabb vállalkozói szerveződés tagjai felé külső cégek részéről megnyilvánul.

A becslési eredményeket a 39. táblázat foglalja össze. A modell közvetlenül becsült együtthatói azt mutatják, hogy egy-egy független változó mekkora „hatást” gyakorol a nagyobb bizalom esélyére. (A táblázat egész pontosan ezeknek a „hatásoknak”, más néven az esélyhányadosoknak [odds ratio] a logaritmusait mutatja, zárójelben a standard hibáikkal).¹⁶⁹

39. táblázat. A tagságon belüli és a tagok felé megnyilvánuló külső bizalom becslése logisztikus regressziókkal [log(esélyhányados), logit becslés]

	Szerveződésen belül nagyobb bizalom	Szerveződésen belül nagyobb bizalom	Szerveződés tagjai iránt nagyobb külső bizalom	Szerveződés tagjai iránt nagyobb külső bizalom
	Minden cég (N = 349)	Cégek, amelyeknek fontos valamely szerveződés (N = 249)	Minden cég (N = 349)	Cégek, amelyeknek fontos valamely szerveződés (N = 249)
TAGSÁG SZERVEZŐDÉSEKBE				
Kamarában	-0,534 (0,495)	-0,658 (0,603)	0,302 (0,779)	0,477 (0,819)
Szakmai szerveződésben	-0,392 (0,551)	-0,195 (0,650)	0,616 (0,503)	0,781 (0,565)
Helyi szerveződésben	1,660*** (0,446)	2,077*** (0,478)	1,215*** (0,466)	1,146** (0,498)
VÁLLALKOZÓI SZERVEZŐDÉS FUNKCIÓI				
Morális szelekció	1,597*** (0,667)	1,882** (0,880)	1,641*** (0,574)	1,813*** (0,620)
Morális ellenőrzés	0,136 (0,539)	-0,269 (0,538)	0,173 (0,480)	0,251 (0,513)
Szakmai szelekció	1,162** (0,564)	0,980 (0,625)	0,356 (0,530)	-0,210 (0,541)
Szakmai ellenőrzés	-0,382 (0,523)	-0,472 (0,521)	0,942* (0,564)	0,934 (0,581)
Üzletivita-rendezés	1,242** (0,527)	1,050* (0,560)	0,134 (0,441)	-0,158 (0,488)
Információmegosztás	2,686*** (0,512)	2,531*** (0,593)	2,512*** (0,504)	2,630*** (0,544)
A VÁLLALKOZÁS JELLEMZŐI ^a	Igen	Igen	Igen	Igen
χ^2	127,69	114,02	121,87	95,93
Szabadságfok	27	27	27	27
P	0,000	0,000	0,000	0,000
Pseudo R ²	0,545	0,526	0,532	0,494

^aA kontrollváltozók felsorolását lásd az F1. táblázatban.

Robusztus standard hibák zárójelben.

*** p < 0,01, ** p < 0,05, * p < 0,1.

¹⁶⁹ Tehát például, ha egy szerveződés foglalkozik morális szelekcióval, az $e^{1,597} = 4,94$ -szer növeli az esélyét annak, hogy a tagjai körében nagyobb a bizalom (az összes cég válaszai alapján).

C.3. A vállalkozói szerveződések hatása az üzleti partnereknek nyújtott fizetési haladék jelenlétére

A modell a következő formát ölti:

$$(10) \log \left[\frac{P(CR_{ij}=1)}{1-P(CR_{ij}=1)} \right] = \alpha + \beta F_i + \gamma P_{ij} + \delta TR_{ij} + \varepsilon OI_i + \zeta MBA_i + \eta CBA_i + \mu_{ij},$$

ahol CR_{ij} a j -edik üzletfél ígéretei hitelességének mértéke az i -edik válaszadó vállalkozás megítélése szerint, F_i a vállalkozás, P_{ij} az üzletfele jellemzőinek, TR_{ij} pedig az ígérek hitelességét potenciálisan befolyásoló kapcsolatjellemzőknek a vektora. Az OI_i az i -edik vállalkozás által igénybe vett organikus intézményeket jelöli: a személyes, illetve az üzleti hálózatokba ágyazottságot és az üzletfél személyes hírnevére hagyatkozást. MBA_i a vállalkozói szerveződésben való tagság, CBA_i pedig annak a vállalkozói szerveződésnek a funkcióit tartalmazza, amelyben i -edik vállalkozás részt vesz.

Emellett azt az egyszerűbb modellváltozatot (2) is megbecsültük, amely csak a tagságot tartalmazza, a szerveződések funkcióit nem. Két további változatban nem egyenként szerepelnek a funkciók, hanem összevontan: a CBA_i -t ekkor egy bármely funkció jelenlétét jelző kétértékű változó (3), illetve a funkciók számát összegző numerikus változó (4) helyettesíti. Az első helyettesítő, a második kiegészítő viszonyt tételez fel a funkciók között. A becslési eredményeket a 40. táblázat ismerteti

40. táblázat. A (hét napon túli) fizetési haladék jelenlétének becslése logisztikus regressziókkal [log(esélyhányados), logit becslés]

	Fizetési haladék teljesítés után (igen/nem; $N = 228$)				Hét napon túli fizetési haladék (igen/nem; $N = 266$)			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(1)	(2)	(3)	(4)
TAGSÁG SZERVEZŐDÉSEKBEN								
Kamarában	0,434 (0,763)	0,623 (0,894)	0,600 (0,911)	0,580 (0,886)	0,051 (0,716)	0,449 (0,783)	0,403 (0,776)	0,340 (0,770)
Szakmai szerveződésben	-0,179 (0,723)	0,356 (0,595)	0,275 (0,657)	0,121 (0,592)	-0,077 (0,605)	0,511 (0,541)	0,435 (0,572)	0,253 (0,547)
Helyi szerveződésben	0,382 (0,766)	0,538 (0,584)	0,353 (0,650)	0,390 (0,678)	-0,153 (0,634)	-0,008 (0,507)	-0,178 (0,574)	-0,214 (0,614)

C. FÜGGELÉK: A VÁLLALKOZÓI SZERVEZŐDÉSI TAGSÁG ÉS AZ ÜZLETI KAPCSOLATOK

	Fizetési haladék teljesítés után (igen/nem; N = 228)				Hét napon túli fizetési haladék (igen/nem; N = 266)			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(1)	(2)	(3)	(4)
TAGSÁG SZERVEZŐDÉSEKBEN								
VÁLLALKOZÓI SZERVEZŐDÉS FUNKCIÓI								
Legalább egy, a szerződések kikényszerítéséhez kapcsolódó funkció (igen/nem)			1,057 (0,717)				0,747 (0,567)	
A szerződések kikényszerítéséhez kapcsolódó funkciók száma (0–6)				0,221 (0,192)				0,212 (0,151)
Morális szelekció	0,056 (0,979)				-0,218 (0,709)			
Morális ellenőrzés	-0,637 (0,766)				-0,177 (0,542)			
Szakmai szelekció	-0,369 (0,945)				-0,183 (0,702)			
Szakmai ellenőrzés	0,352 (1,022)				0,691 (0,744)			
Üzletivita-rendezés	0,335 (0,725)				-0,170 (0,595)			
Információ-megosztás	1,750** (0,868)				1,378** (0,643)			
INFORMÁLIS MECHANIZMUSOK								
Beágyazottság személyes hálózatokba ^a	–	–	–	–	2,636* (1,408)	2,825* (1,623)	2,881* (1,537)	2,845* (1,514)
Beágyazottság üzleti hálózatokba	1,758** (0,739)	1,480** (0,695)	1,552** (0,709)	1,584** (0,697)	1,643*** (0,560)	1,362*** (0,488)	1,354*** (0,487)	1,449*** (0,479)
Az üzletfél személyes hírnevére hagyatkozás	1,661 (2,407)	1,748 (2,164)	1,845 (2,145)	1,849 (2,336)	2,271 (1,933)	2,179 (1,866)	2,196 (1,836)	2,297 (1,911)
χ^2	81,64	77,48	86,3	74,44	91,98	82,25	91,45	88,62
Szabadságfok	50	44	45	45	52	46	47	47
P	0,0031	0,0014	0,0002	0,0038	0,0005	0,008	0,0001	0,0002
Pseudo R ²	0,4293	0,402	0,4146	0,4122	0,3755	0,3500	0,3577	0,3611

Kontrollváltozók: a vállalkozás jellemzői, az üzletfél jellemzői, a kapcsolat tranzakciós jellemzői
(a kontrollváltozók felsorolását lásd a 38. táblázatban)

Minta: vevői kapcsolatok

^a Az első négy modellben a személyes hálózatokba ágyazottság tökéletesen összefügg a fizetési haladék jelenlétével, ezért nem szerepel a logisztikus becslésben

Robusztus standard hibák zárójelben.

*** p < 0,01, ** p < 0,05, * p < 0,1.

C4. A vállalkozói szerveződések hatása a korábbi ismeretség nélküli üzleti kapcsolatfelvétel és a távolabbi üzleti partnerek valószínűségére

Az első hipotézis arra vonatkozik, hogy a vállalkozói szerveződésben való tagság hat-e annak esélyére, hogy az üzleti kapcsolat előzetes ismeretség nélkül jött létre. A modell a következő:

$$(11) \quad \log \left[\frac{P(AN_{ij}=1)}{1-P(AN_{ij}=1)} \right] = \alpha + \beta F_i + \gamma P_{ij} + \varepsilon OI_i + \zeta MBA_i + \eta CBA_i + \mu_{ij},$$

ahol AN_{ij} egy kétértékű változó, amely 1 értéket vesz fel, ha a vállalkozás és az üzletfele nem ismerték egymást az üzleti kapcsolat létrejötte előtt és 0 értéket, ha közvetlen vagy közvetett kapcsolatban álltak a személyes vagy üzleti hálózataikon keresztül.

A második hipotézis a vállalkozói szerveződésben való tagság és az üzletfél telephelyének földrajzi távolsága közötti összefüggésre vonatkozik. Az alapmodell:

$$(12) \quad \log \left[\frac{P(D_{ij}=1)}{1-P(D_{ij}=1)} \right] = \alpha + \beta F_i + \gamma P_{ij} + \varepsilon OI_i + \zeta MBA_i + \eta CBA_i + \mu_{ij},$$

ahol D_{ij} a vállalkozás és üzletfélének székhelye közötti távolságot jelöli.

Itt is megbecsüljük a modellt CBA_i nélkül (2). Valamint egy bármely funkció jelenlétét jelző kétértékű változóval (3) és a funkciók számát összegző numerikus változóval (4) is. A becslési eredményeket a 41. és a 42. táblázat ismerteti.

41. táblázat. Regressziós modellek a korábbi ismeretség nélküli üzleti kapcsolat valószínűségének magyarázatára [logit becslés, log(esélyhányados), N = 303]

	(1)	(2)	(3)	(4)
TAGSÁG VÁLLALKOZÓI SZERVEZŐDÉSEK BEN				
Kamarában	0,211 (0,523)	0,560 (0,557)	0,576 (0,563)	0,482 (0,582)
Szakmai szerveződésben	-0,459 (0,428)	-0,507 (0,344)	-0,502 (0,345)	-0,610 (0,382)
Helyi szerveződésben	0,209 (0,413)	-0,041 (0,356)	-0,025 (0,373)	-0,137 (0,364)
VÁLLALKOZÓI SZERVEZŐDÉS FUNKCIÓI				
Legalább egy, a szerződések kikényszerítéséhez kapcsolódó funkció (igen/nem)			-0,053 (0,345)	
A szerződések kikényszerítéséhez kapcsolódó funkciók száma (0–6)				0,084 (0,082)
Morális szelekció	-1,364*** (0,396)			
Morális ellenőrzés	-0,073 (0,338)			
Szakmai szelekció	0,458 (0,417)			
Szakmai ellenőrzés	1,132** (0,455)			
Üzletivita-rendezés	0,341 (0,358)			
Információ-megosztás	0,094 (0,458)			
χ^2	79,05	65,68	66,06	64,68
Szabadságfok	34	28	29	29
P	0,0000	0,0001	0,0001	0,0002
Pszeudo R^2	0,2092	0,1677	0,1678	0,1705

Függő változó: kapcsolat korábbi ismeretség nélkül (igen/nem)

Kontrollváltozók: a vállalkozás jellemzői, az üzletfél jellemzői (a kontrollváltozók felsorolását lásd a 38. táblázatban)

Minta: a legújabb kapcsolatok

Robusztus standard hibák zárójelben. Robusztus standard hibák vállalkozás szintjén klaszterezve.

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

42. táblázat. Regressziós modellek a távolabbi partnerek valószínűségének magyarázatára (logit becslés, N = 311)

	Túllépés a megyehatáron				Túllépés az országhatáron			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(1)	(2)	(3)	(4)
TAGSÁG SZERVEZŐDÉSEKBEN								
Kamarában	0,370 (0,518)	0,269 (0,595)	0,242 (0,613)	0,204 (0,583)	0,171 (0,835)	-0,393 (0,821)	-0,230 (0,962)	-0,367 (0,859)
Szakmai szerveződésben	-0,177 (0,409)	0,135 (0,375)	0,128 (0,375)	0,052 (0,375)	0,502 (0,532)	0,457 (0,502)	0,506 (0,517)	0,487 (0,520)
Helyi szerveződésben	-0,957** (0,484)	-0,379 (0,416)	-0,415 (0,433)	-0,489 (0,440)	-0,535 (0,654)	-0,224 (0,488)	-0,070 (0,515)	-0,187 (0,513)
VÁLLALKOZÓI SZERVEZŐDÉS FUNKCIÓI								
Legalább egy, a szerveződések kikényszerítéséhez kapcsolódó funkció (igen/nem)			0,103 (0,389)				-0,563 (0,531)	
A szerveződések kikényszerítéséhez kapcsolódó funkciók száma (0-6)				0,084 (0,084)				-0,033 (0,123)
Morális szelekció	0,295 (0,393)				-0,506 (0,608)			
Morális ellenőrzés	-0,063 (0,444)				-0,866 (0,574)			
Szakmai szelekció	1,154** (0,534)				1,657** (0,770)			
Szakmai ellenőrzés	-1,391** (0,548)				-0,978 (0,844)			
Üzletivita-rendezés	-0,210 (0,402)				0,443 (0,568)			
Információ-megosztás	0,699 (0,498)				0,016 (0,842)			
χ^2	61,18	65,07	65,51	63,26	96,30	81,62	78,30	81,75
Szabadságfok	33	27	28	28	33	27	28	28
P	0,0020	0,0001	0,0001	0,0002	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Pszeudo R ²	0,2221	0,1910	0,1912	0,1937	0,3116	0,2838	0,2893	0,2842

Függő változó: az üzleti partner távolsága (0 = megyén/országon belül;

1 = megyén/országon kívül)

Kontrollváltozók: a vállalkozás jellemzői, az üzletfél jellemzői

Minta: a legújabb kapcsolatok

Robusztus standard hibák zárójelben. Robusztus standard hibák vállalkozás szintjén klaszterezve

*** p < 0,01, ** p < 0,05, * p < 0,1.

Irodalom

- Acemoglu, Daron és Simon Johnson. 2005. „Unbundling Institutions”. *Journal of Political Economy* 113 (5): 949–95. <https://doi.org/10.1086/432166>.
- Aghion, P., N. Bloom, R. Blundell, R. Griffith és P. Howitt. 2005. „Competition and Innovation: An Inverted-U Relationship”. *Quarterly Journal of Economics* 120 (2): 701–28. <https://doi.org/10.1093/qje/120.2.701>.
- Agrawal, Arun. 2002. „Common Resources and Institutional Sustainability”. In Elinor Ostrom at al. (szerk.) *The Drama of the Commons*, Washington, D.C.: National Academy Press.
2007. „Forests, Governance, and Sustainability: Common Property Theory and its Contributions”. *International Journal of the Commons* 1 (1): 111–36.
- Agresti, Alan. 2002. *Categorical Data Analysis*. Hoboken: John Wiley & Sons.
- Akerlof, George A. 1982. „Labor Contracts as Partial Gift Exchange”. *Quarterly Journal of Economics* 97 (4): 543–69. <https://doi.org/10.2307/1885099>.
- Alchian, Armen A. 1953. „The Meaning of Utility Measurement”. *The American Economic Review* 43 (1): 26–50.
- Alchian, Armen A. és Harold Demsetz. 1973. „The Property Right Paradigm”. *Journal of Economic History* 33 (1): 16–27. <https://doi.org/10.1017/S0022050700076403>.
- Arrighetti, Alessandro, Reinhard Bachmann és Simon Deakin. 1997. „Contract Law, Social Norms and Inter-Firm Cooperation”. *Cambridge Journal of Economics* 21 (2): 171–95. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cje.a013665>.
- Arrow, Kenneth J. 1987. „Reflections on the Essays”. In George Feiwel (szerk.) *Arrow and the Foundations of the Theory of Economic Policy*, 727–34. New York: New York University Press.
- Arrow, Kenneth J. és Gerard Debreu. 1954. „Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy”. *Econometrica* 22 (3): 265. <https://doi.org/10.2307/1907353>.
- Artz, Kendall W. és Thomas H. Brush. 2000. „Asset specificity, uncertainty and relational norms: an examination of coordination costs in collaborative strategic alliances”. *Journal of Economic Behavior & Organization* 41 (4): 337–62. [https://doi.org/10.1016/S0167-2681\(99\)00080-3](https://doi.org/10.1016/S0167-2681(99)00080-3).
- Åslund, Anders. 2012. *How capitalism was built: The transformation of Central and Eastern Europe, Russia, the Caucasus, and Central Asia*. New York: Cambridge University Press.
- Axelrod, Robert. 2000. „On Six Advances in Cooperation Theory”. *Analyse & Kritik* 22 (1): 130–51. <https://doi.org/10.1515/auk-2000-0107>.
- Azfar, Omar. 2003. „The Logic of Collective Action”. In *The Elgar Companion to Public Choice*, szerkesztette William F. II Shugart és Laura Razzolini, 59–82. Cheltenham: Edward Elgar.

- Baland, Jean-Marie és Jean-Phillipe Platteau. 1996. *Halting Degradation of Natural Resources: Is There a Role for Rural Communities?* Oxford: Clarendon Press.
- Banfield, Edward C. 1958. *The Moral Basis of a Backward Society*. Glencoe: Free Press.
- Bastiat, Frédéric. [1850] 1996. *Economic Harmonies*. Irvington-on-Hudson: Foundation for Economic Education.
- 1850] 1998. *The Law*. Irvington-on-Hudson: Foundation for Economic Education.
- Bates, Robert H. 1988. „Contra Contractarianism: Some Reflections on the New Institutionalism”. *Politics & Society* 16 (6): 387–401.
- Baumol, William J. 1996. „Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive”. *Journal of Business Venturing* 11 (1): 3–22. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(94\)00014-X](https://doi.org/10.1016/0883-9026(94)00014-X).
- Baumol, William J., Robert E. Litan és Carl J. Schramm. 2007. *Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity*. New Haven: Yale University Press.
- Beck, Thorsten és Luc Laeven. 2006. „Institution Building and Growth in Transition Economies”. *Journal of Economic Growth* 11 (2): 157–86.
- Becker, Gary S. 1968. „Crime and Punishment: An Economic Approach”. In Nigel G. Fielding at al. (szerk.) *The Economic Dimensions of Crime*, 13–68. London: Palgrave Macmillan UK. https://doi.org/10.1007/978-1-349-62853-7_2.
1973. „A Theory of Marriage: Part I”. *Journal of Political Economy* 81 (4): 813–46. <https://doi.org/10.1086/260084>.
1997. „Az emberi viselkedés ökonomiai megközelítése”. In Lengyel György és Szántó Zoltán (szerk.) *Gazdasági rendszerek és intézmények szociológiája*, Budapest: Aula. 13–29.
- Békés Gábor, Halpern László és Muraközy Balázs. 2013. „Külkereskedelem és a vállalatok közötti különbségek”. *Közgazdasági Szemle* 60 (1): 1–24.
- Benner, Chris. 2003. „Learning Communities in a Learning Region: The Soft Infrastructure of Cross-Firm Learning Networks in Silicon Valley”. *Environment and Planning A: Economy and Space* 35 (10): 1809–30. <https://doi.org/10.1068/a35238>.
- Bentham, Jeremy. [1789] 1977. „Bevezetés az erkölcsök és a törvényhozás alapelveibe.” In Márkus György (szerk.) *Brit moralisták a XVIII. században*, 680–774. Budapest: Gondolat.
- Berg, Joyce, John Dickhaut és Kevin McCabe. 1995. „Trust, Reciprocity, and Social History”. *Games and Economic Behavior* 10 (1): 122–42. <https://doi.org/10.1006/game.1995.1027>.
- Bernstein, Lisa. 1992. „Opting out of the Legal System: Extralegal Contractual Relations in the Diamond Industry”. *Journal of Legal Studies* 21 (1): 115–57.
2001. „Private Commercial Law in the Cotton Industry: Creating Cooperation through Rules, Norms, and Institutions”. *Michigan Law Review* 99 (7): 1724–90. <https://doi.org/10.2307/1290478>.
- Bertrand, Elodie. 2006. „The Coasean Analysis of Lighthouse Financing: Myths and Realities”. *Cambridge Journal of Economics* 30 (3): 389–402. <https://doi.org/10.1093/cje/bei068>.

- Beugelsdijk, Sjoerd. 2006. „A Note on the Theory and Measurement of Trust in Explaining Differences in Economic Growth”. *Cambridge Journal of Economics* 30 (3): 371–87. <https://doi.org/10.1093/cje/bei064>.
- Bittlingmayer, George. 1982. „Decreasing Average Cost and Competition: A New Look at the Addyston Pipe Case”. *Journal of Law and Economics* 25 (2): 201–29. <https://doi.org/10.1086/467013>.
- Bloom, Nicholas, Renata Lemos, Raffaella Sadun, Daniela Scur és John Van Reenen. 2014. „JEEA-FBBVA Lecture 2013: The New Empirical Economics of Management”. *Journal of the European Economic Association* 12 (4): 835–76. <https://doi.org/10.1111/jeea.12094>.
- Boda, Zsolt. 2012. „Legitimációs problémák Magyarországon”. In Boda Zsolt és Körösenyi András (szerk.) *Van irány? Trendek a magyar politikában?* Budapest: MTA TK PTI - Új Mandátum.
- Boettke, Peter J. 2007. „Morality as Cooperation”. In *Morality of Markets*, szerkesztette Parth J. Shah, 43–50. New Delhi: Academic Foundation.
- Boettke, Peter J., Christopher J. Coyne és Peter T. Leeson. 2008. „Institutional Stickiness and the New Development Economics”. *American Journal of Economics and Sociology* 67 (2): 331–58. <https://doi.org/10.1111/j.1536-7150.2008.00573.x>.
- Bognár Fruzsina. 2010. „Gazdasági érdekképviseltek és kamarák. Zárótanulmány”. PPH Közpolitika Elemző Kft.
- Bozdogan, Hamparsum. 1987. „Model Selection and Akaike’s Information Criterion (AIC): The General Theory and Its Analytical Extensions”. *Psychometrika* 52 (3): 345–70. <https://doi.org/10.1007/BF02294361>.
- Brennan, Geoffrey és James M. Buchanan. 1985. *The Reason of Rules: Constitutional Political Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
1988. „Is Public Choice Immoral? The Case for the »Nobel« Lie”. *Virginia Law Review* 74 (2): 179–89. <https://doi.org/10.2307/1073142>.
- Broadman, Harry G., James Anderson, Constantijn A. Claessens, Randi Ryterman, Stefka Slavova, Maria Vagliasindi és Gallina A. Celette. 2004. *Building Market Institutions in South Eastern Europe: Comparative Prospects for Investment and Private Sector Development*. Washington, DC: World Bank Publications.
- Brousseau, Eric és Jean-Michel Glachant. 2008. *New institutional economics: a guide-book*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://ideas.repec.org/p/dau/papers/123456789-12319.html>.
- Brown, John. 2003. „An Estimate of the Manners and Principles of the Times”. In Henry C. Clarke (szerk.) *Commerce, Culture, and Liberty*, 424–47. Indianapolis: Liberty Fund.
- Bruni, Luigino és Robert Sugden. 2008. „Fraternity: Why the Market Need Not Be a Morally Free Zone”. *Economics and Philosophy* 24 (01): 35–64. <https://doi.org/10.1017/S0266267108001661>.
- Buchanan, James M. 1992a. „A Pareto-optimalitás érvényessége”. In *Piac és alkotmányosság*, 52–70. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könykiadó.

- 1992b. „Megjegyzés a közjavak kínálatáról”. In *Piac, állam, alkotmányosság*, 119–31. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könykiadó.
1999. *Demand and Supply of Public Goods*. Köt. 5. The Collected Works of James M. Buchanan. Indianapolis: Liberty Fund.
- Buchanan, James M. és Robert D. Congleton. 1998. *Politics by Principle, not Interest: Towards Nondiscriminatory Democracy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Burger, Anna. 2001. „Agricultural development and land concentration in a central European country: a case study of Hungary”. *Land Use Policy* 18 (3): 259–68. [https://doi.org/10.1016/S0264-8377\(01\)00023-0](https://doi.org/10.1016/S0264-8377(01)00023-0).
- Cai, Jing és Adam Szeidl. 2018. „Interfirm Relationships and Business Performance”. *Quarterly Journal of Economics* 133 (3): 1229–82. <https://doi.org/10.1093/qje/qjx049>.
- Calabresi, Guido és A. Douglas Melamed. 1972. „Property Rules, Liability Rules, and Inalienability: One View of the Cathedral”. *Harvard Law Review* 85 (6): 1089–1128. <https://doi.org/10.2307/1340059>.
- Campbell, R.H. és A.S. Skinner. 1981. „General Introduction”. In *Adam Smith: An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, 1.:1–60. Indianapolis: Liberty Fund.
- Campos, Nauro F. 2000. Context Is Everything: Measuring Institutional Change in Transition Economies. *Policy Research Working Papers* 2269. The World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-2269>.
- Casson, Marc. 1990. „Entrepreneurship”. In Marc Casson (szerk.) *International Library of Critical Writings in Economics*, 13. kötet Aldershot: Edward Elgar.
- Chafuen, Alejandro A. 2003. *Faith and liberty: the economic thought of the late scholastics*. Studies in ethics and economics. Lanham, Md: Lexington Books.
- Chamberlin, Edward H. 1933. *The Theory of Monopolistic Competition: A Re-orientation of the Theory of Value*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Chandler, Alfred D. Jr. 1993. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, MA: Belknap Press.
- Clague, Christopher, Philip Keefer, Stephen Knack és Mancur Olson. 1999. „Contract-Intensive Money: Contract Enforcement, Property Rights, and Economic Performance”. *Journal of Economic Growth* 4 (2): 185–211. <https://doi.org/10.1023/A:1009854405184>.
- Coase, Ronald H. 1959. „The Federal Communications Commission”. *Journal of Law and Economics* 2: 1–40.
1974. „The Market for Goods and the Market for Ideas”. *American Economic Review* 64 (2): 384–91.
1977. „The Wealth of Nations”. *Economic Inquiry* 15 (3): 309–25. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1977.tb00478.x>.
1984. „The New Institutional Economics”. *Zeitschrift Für Die Gesamte Staatswissenschaft* 140 (1): 229–31.
1994. „Economics and Contiguous Disciplines”. In *Essays on Economics and Economists*, 34–46. Chicago: University of Chicago Press.

1998. „The New Institutional Economics”. *American Economic Review* 88 (2): 72–74.
- 2004a. „A társadalmi költség problémája”. In *A vállalat, a piac és a jog*, 137–214. Budapest: Nemzeti Tankönyvkiadó.
2004. „A vállalat természete”. In *A vállalat, a piac és a jog*, 53–83. Budapest: Nemzeti Tankönyvkiadó.
- 2004c. „A világítótorony a közgazdaságtanban”. In *A vállalat, a piac és a jog*, 255–90. Budapest: Nemzeti Tankönyvkiadó.
- Cole, Daniel H., Graham Epstein és Michael D. McGinnis. 2014. „Digging Deeper into Hardin’s Pasture: The Complex Institutional Structure of ‘the Tragedy of the Commons’”. *Journal of Institutional Economics* 10 (3): 353–69. <https://doi.org/10.1017/S1744137414000101>.
- Conneely, Ricky és Marie Mahon. 2015. „Protected geographical indications: Institutional roles in food systems governance and rural development”. *Geoforum* 60 (3): 14–21. <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2015.01.004>.
- Cooter, Robert D. 1994. „Structural adjudication and the new law merchant: A model of decentralized law”. *International Review of Law and Economics* 14 (2): 215–31. [https://doi.org/10.1016/0144-8188\(94\)90020-5](https://doi.org/10.1016/0144-8188(94)90020-5).
- Cooter, Robert D. és Thomas Ulen. 2005a. *Jog és közgazdaságtan*. Budapest: Nemzeti Tankönyvkiadó.
- Cournot, Antoine A. 1897. *Researches Into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth*. New York: Macmillan.
- Crafts, Nicholas és Kai Kaiser. 2004. „Long-term growth prospects in transition economies: a reappraisal”. *Structural Change and Economic Dynamics*, 15 (1): 101–18. [https://doi.org/10.1016/S0954-349X\(02\)00053-X](https://doi.org/10.1016/S0954-349X(02)00053-X).
- Creedy, John. 1979. „Edgeworth’s Contribution to the Theory of Exchange”. *Scottish Journal of Political Economy* 26 (2): 163–81. <https://doi.org/10.1111/j.14679485.1979.tb00541.x>.
- Crocker, Keith J. és Kenneth J. Reynolds. 1993. „The Efficiency of Incomplete Contracts: An Empirical Analysis of Air Force Engine Procurement”. *RAND Journal of Economics* 24 (1): 126–46.
- Cullis, John és Philip Jones. 2003. *Közpénzügyek és közösségi döntések*. Budapest: Aula.
- Csaba László. 2018. „Az intézményi gazdaságtan és a főáram”. *Közgazdasági Szemle* 65 (01): 1–23. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2018.1.1>.
- Csabina Zoltán, Marianna Kopasz és Magdolna Leveleki. 2001. „A szerződéses bizalom a hazai feldolgozóipari vállalatok üzleti kapcsolataiban (Műhely)”. *Szociológiai Szemle*, 1: 22–41.
- Cserne P. 2012. *Freedom of Contract and Paternalism: Prospects and Limits of an Economic Approach*. New York: Palgrave Macmillan.
- Csöte András. 2009. „Boldogtalan kapitalizmus. A mai magyarországi társadalom értékpreferenciáinak néhány jellemzője”. In Szalai Ákos (szerk.) *Kapitalista elvárások*, 257–308. Budapest: Közjó és Kapitalizmus Intézet.

- Danis, Wade M., Dirk De Clercq és Olga Petricevic. 2011. „Are social networks more important for new business activity in emerging than developed economies? An empirical extension”. *International Business Review* 20 (4): 394–408. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2010.08.005>.
- De Clercq, Dirk, Wade M. Danis és Mourad Dakhli. 2010. „The moderating effect of institutional context on the relationship between associational activity and new business activity in emerging economies”. *International Business Review* 19 (1): 85–101. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2009.09.002>.
- De Roover, Raymond. 1951. „Monopoly Theory Prior to Adam Smith: A Revision”. *Quarterly Journal of Economics* 65 (4): 492–524. <https://doi.org/10.2307/1882577>.
955. „Scholastic Economics: Survival and Lasting Influence from the Sixteenth Century to Adam Smith”. *Quarterly Journal of Economics* 69 (2): 161. <https://doi.org/10.2307/1882146>.
1958. „The Concept of the Just Price: Theory and Economic Policy”. *Journal of Economic History* 18 (04): 418–34. <https://doi.org/10.1017/S0022050700107624>.
- Deakin, Simon, David Gindis, Geoffrey M. Hodgson, Kainan Huang és Katharina Pistor. 2017. „Legal institutionalism: Capitalism and the constitutive role of law”. *Journal of Comparative Economics, Institutions and Economic Change*, 45 (1): 188–200. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2016.04.005>.
- Deaton, Angus. 2017. *A nagy szökés. Egészség, gazdaság és az egyenlőtlenségek eredete*. Budapest: Corvina.
- Dempster, Arthur P., Nan M. Laird és Donald B. Rubin. 1977. „Maximum Likelihood from Incomplete Data Via the EM Algorithm”. *Journal of the Royal Statistical Society: Series B (Methodological)* 39 (1): 1–22. <https://doi.org/10.1111/j.25176161.1977.tb01600.x>.
- Demsetz, Harold. 1967. „Toward a Theory of Property Rights”. *American Economic Review* 57 (2): 347–59.
- Dietz, Thomas, Elinor Ostrom és Paul C. Stern. 2003. „The Struggle to Govern the Commons”. *Science* 302 (5652): 1907–12. <https://doi.org/10.1126/science.1091015>.
- Dimaggio, Paul. 1988. „Interest and Agency in Institutional Theory”. In Lynne G. Zucker (szerk.) *Institutional Patterns and Organizations*, Cambridge, MA: Ballinger. <https://nyu-staging.pure.elsevier.com/en/publications/interest-and-agency-in-institutional-theory>.
- Dixit, Avinash K. 2003. „Trade Expansion and Contract Enforcement”. *Journal of Political Economy* 111 (6): 1293–1317. <https://doi.org/10.1086/378528>.
- Dixit, Avinash K. 2007. *Lawlessness and Economics: Alternative Modes of Governance*. 1 edition. Princeton: Princeton University Press.
- Djankov, Simeon, Yingyi Qian, Gérard Roland és Ekaterina Zhuravskaya. 2006. „Who Are China’s Entrepreneurs?” *American Economic Review* 96 (2): 348–52.
- Dollery, Brian és Wai Ho Leong. 1998. „Measuring the Transaction Sector in the Australian Economy, 1911–1991”. *Australian Economic History Review* 38 (3): 207–31. <https://doi.org/10.1111/1467-8446.00031>.

- Doner, Richard F. és Ben Ross Schneider. 2000. „Business Associations and Economic Development: Why Some Associations Contribute More Than Others”. *Business and Politics* 2 (3): 261–88. <https://doi.org/10.2202/1469-3569.1011>.
- Downs, Anthony. 1957. „An Economic Theory of Political Action in a Democracy”. *Journal of Political Economy* 65 (2): 135–50. <https://doi.org/10.1086/257897>.
- Duvanova, Dinissa S. 2011. „Firm Lobbying versus Sectoral Organization: The Analysis of Business-State Relations in Post-Communist Russia”. *Post-Soviet Affairs* 27 (4): 387–409. <https://doi.org/10.2747/1060-586X.27.4.387>.
- Easterbrook, Frank H. 1983. „Criminal Procedure as a Market System”. *Journal of Legal Studies* 12 (2): 289–332. <https://doi.org/10.1086/467725>.
- Éber Márk Áron. 2011. „Melyik kettő? Miért kettős? A magyar szociológia kettőstársadalom-elméleteinek hasznáról és káráról”. *Szociológiai Szemle* 21 (3): 4–22.
- Ebers, Mark és Leon Oerlemans. 2016. „The Variety of Governance Structures Beyond Market and Hierarchy”. *Journal of Management* 42 (6): 1491–1529. <https://doi.org/10.1177/0149206313506938>.
- Edgeworth, Francis Y. 1881. *Mathematical Physics*. London: E. Kegan Paul.
- Eggertsson, Thrainn. 1990. *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ekelund, Robert B és Robert F Hébert. 2002. „Retrospectives: The Origins of Neoclassical Microeconomics”. *Journal of Economic Perspectives* 16 (3): 197–215. <https://doi.org/10.1257/089533002760278785>.
- Eliot, T.S. 1945. *What is a Classic?* London: Faber.
- Ellickson, Robert C. 1991. *Order without Law. How Neighbors Settle Disputes*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Erdei Ferenc. 1976a. „A magyar társadalom a két háború között I.” *Valóság* 19 (4): 22–53.
- 1976b. „A magyar társadalom a két háború között II.” *Valóság* 19 (5): 36–58.
- Fafchamps, Marcel. 2004. *Market Institutions in Sub-Saharan Africa: Theory and Evidence*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Falk, Armin, Anke Becker, Thomas J. Dohmen, Benjamin Enke, David Huffman és Uwe Sunde. 2015. „The Nature and Predictive Power of Preferences: Global Evidence”. In IZA DP No. 9504. Bonn: IZA. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2691910>.
- Feenstra, Robert C. 1992. „How Costly Is Protectionism?” *Journal of Economic Perspectives* 6 (3): 159–78. <https://doi.org/10.1257/jep.6.3.159>.
- Fennell, Lee A. 2011. „Commons, Anticommons, Semicommons”. In Kenneth Ayotte at al (szerk.) *Research Handbook on the Economics of Property Law*, 35–56. Cheltenham: Edward Elgar.
- Fishman, Arthur, Avi Simhon, Israel Finkelshtain és Nira Yacouel. 2010. „The Economics of Collective Brands”. *Bar-Ilan University Department of Economics Research Paper*, No. 2010–11.
- Francis, David C., Nona Karalashvili és Peter Murrell. 2018. Mapping the Landscape of Transactions: The Governance of Business Relations in Latin America. *Policy Research Working Papers*. World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-8564>.

- Frey, Bruno S. és Stephan Meier. 2003. „Are Political Economists Selfish and Indoctrinated? Evidence from a Natural Experiment”. *Economic Inquiry* 41 (3): 448–62. <https://doi.org/10.1093/ei/cbg020>.
- Furubotn, Eirik G. és Rudolf Richter. 2000. *Institutions and Economic Theory*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Gambetta, Diego. 1993. *The Sicilian Mafia*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Genovesi, Antonio. 1803. *Delle Lezioni di Commercio o sia di Economia Civile*. 2. kötet Bassano: Tipografia Remondinia.
- Gerring, John. 2016. *Case Study Research: Principles and Practices*. 2. kiad. Cambridge, New York: Cambridge University Press.
- Gerschenkron, Alexander. 1984. *A gazdasági elmaradottság történelmi távlatból*. Budapest: Gondolat.
- Giczi Johanna és Sik Endre. 2009. „Bízalom, társadalmi tőke, intézményi kötődés”. In *Tárki európai társadalmi jelentés*. Budapest: Tárki. http://old.tarki.hu/hu/research/gazdkult/gazdkult_gici_sik.pdf.
- Gilbert, Richard és Oliver E. Williamson. 1998. „Antitrust policy”. In *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, szerkesztette Peter Newman, 1:82–88. London: Macmillan.
- Gintis, Herbert, Samuel Bowles, Robert Boyd és Ernst Fehr. 2006. „Moral Sentiments and Material Interests: Origins, Evidence, and Consequences”. In Herbert Gintis et al. (szerk.) *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life*, 3–39. Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- Goldberg, Victor P. 1976. „Toward an Expanded Economic Theory of Contract”. *Journal of Economic Issues* 10 (1): 45–61. <https://doi.org/10.1080/00213624.1976.11503326>.
1980. „Relational Exchange: Economics and Complex Contracts”. *American Behavioral Scientist* 23 (3): 337–52. <https://doi.org/10.1177/000276428002300304>.
- Gordon, H. Scott. 1954. „The Economic Theory of a Common-Property Resource: The Fishery”. *Journal of Political Economy* 62 (2): 124–42. <https://doi.org/10.1086/257497>.
- Gorton, Matthew, Johannes Sauer, Mile Peshevski, Dane Bosev, Darko Shekerinov és Steve Quarrie. 2009. „Water Communities in the Republic of Macedonia: An Empirical Analysis of Membership Satisfaction and Payment Behavior”. *World Development* 37 (12): 1951–63. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2009.04.003>.
- Granovetter, Mark S. 1973. „The Strength of Weak Ties”. *American Journal of Sociology* 78: 1360–80.
- Gregg, Samuel. 2006. *The Commercial Society: Foundations and Challenges in a Global Age: Foundations and Challenges in a Global Age*. Lanham: Lexington Books.
- Greif, Avner. 1992. „Institutions and International Trade: Lessons from the Commercial Revolution”. *American Economic Review* 82 (2): 128–33.
2002. „Institutions and Impersonal Exchange: From Communal to Individual Responsibility”. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE) / Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* 158 (1): 168–204.

- 2006a. *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*. Cambridge: Cambridge University Press.
- 2006b. „History Lessons: The Birth of Impersonal Exchange: The Community Responsibility System and Impartial Justice”. *Journal of Economic Perspectives* 20 (2): 221–36. <https://doi.org/10.1257/jep.20.2.221>.
2008. „Commitment, Coercion, and Markets: The Nature and Dynamics of Institutions Supporting Exchange”. In Claude Ménard et al. (szerk.) *Handbook of New Institutional Economics*, 727–86. Springer US. http://link.springer.com/chapter/10.1007/0-387-25092-1_29.
- Greif, Avner, Paul Milgrom és Barry R. Weingast. 1994. „Coordination, Commitment, and Enforcement: The Case of the Merchant Guild”. *Journal of Political Economy* 102 (4): 745–76. <https://doi.org/10.1086/261953>.
- Hadfield, Gillian K. és Iva Bozovic. 2016. „Scaffolding: Using Formal Contracts to Support Informal Relations in Support of Innovation”. *Wisconsin Law Review* 2016: 981–1032.
- Hadfield, Gillian K. és Barry R. Weingast. 2012. „What Is Law? A Coordination Model of the Characteristics of Legal Order”. *Journal of Legal Analysis* 4 (2): 471–514. <https://doi.org/10.1093/jla/las008>.
- Hagenaars, Jacques A. és Allan L. McCutcheon, szerk. 2002. *Applied Latent Class Analysis*. Cambridge, New York: Cambridge University Press.
- Hajnal György és Rosta Miklós. 2019. „A New Doctrine in the Making? Doctrinal Foundations of Sub-National Governance Reforms in Hungary (2010–2014)”. *Administration & Society* 51 (3): 404–30. <https://doi.org/10.1177/0095399715626202>.
- Hardin, Garrett. 1968. „The Tragedy of the Commons”. *Science* 162 (3859): 1243–48. <https://doi.org/10.1126/science.162.3859.1243>.
- Hare, Paul és Gerard Turley (szerk.) 2013. *Handbook of the Economics and Political Economy of Transition*. Abingdon, New York: Routledge.
- Hart, Oliver és John Moore. 1988. „Incomplete Contracts and Renegotiation”. *Econometrica* 56 (4): 755–85. <https://doi.org/10.2307/1912698>.
- Hausman, Daniel M. 2018. „The Bond between Positive and Normative Economics”. *Revue d'Economie Politique* Vol. 128 (2): 191–208.
- Hayek, Friedrich A. 1960. *The Constitution of Liberty*. Chicago: University of Chicago Press.
1982. *Law, Legislation, Liberty*. London: Routledge and Kegan Paul.
1995. „A tudás társadalmi hasznosítása”. In *Piac és szabadság*, 241–52. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könykiadó.
2013. *Law, Legislation and Liberty*. Abingdon: Routledge.
- Hazlett, Thomas W. 1977. „Looking For Results. An Interview with Ronald Coase. Nobel laureate Ronald Coase on rights, resources, and regulation”. *Reason*. <http://reason.com/archives/1997/01/01/looking-for-results>.
- Heckathorn, Douglas D. 1989. „Collective Action and the Second-Order Free-Rider Problem”. *Rationality and Society* 1 (1): 78–100. <https://doi.org/10.1177/1043463189001001006>.

- Helliwell, John F. és Robert D. Putnam. 1995. „Economic Growth and Social Capital in Italy”. *Eastern Economic Journal* 21 (3): 295–307.
- Hendley, Kathryn és Peter Murrell. 2003. „Which mechanisms support the fulfillment of sales agreements?: Asking decision-makers in firms”. *Economics Letters* 78 (1): 49–54. [https://doi.org/10.1016/S0165-1765\(02\)00177-5](https://doi.org/10.1016/S0165-1765(02)00177-5).
- Hendley, Kathryn, Peter Murrell és Randi Ryterman. 2000. „Law, Relationships and Private Enforcement: Transactional Strategies of Russian Enterprises”. *Europe-Asia Studies* 52 (4): 627–56. <https://doi.org/10.1080/713663079>.
- Hess, Charlotte és Elinor Ostrom. 2006. „A Framework for Analysing the Microbiological Commons”. *International Social Science Journal* 58 (188): 335–49. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2451.2006.00622.x>.
- Heyne, Paul, Peter J. Boettke és David Prychitko. 2004. *A közgazdasági gondolkodás alapjai*. Budapest: Nemzeti Tankönyvkiadó.
- Hirschman, Albert O. 1982. „Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive, or Feeble?” *Journal of Economic Literature* 20 (4): 1463–84.
1998. *Az érdekek és a szenvedélyek. politikai érvek a kapitalizmus mellett annak győzelme előtt*. Budapest: Jósöveg Műhely.
- Hirshleifer, Jack, Amihai Glazer és David Hirshleifer. 2009. *Mikroökonómia. Árelmélet és alkalmazásai - Döntések, piacok és információ*. Budapest: Osiris.
- Hodgson, Geoffrey M. 2015. *Conceptualizing Capitalism: Institutions, Evolution, Future*. London: University of Chicago Press.
- Hont, István. 2005. *Jealousy of Trade. International Competition and the Nation-State in Historical Perspective*. Cambridge, MA; London: Belknap Press of Harvard University Press.
- Horlemann, Lena és Ines Dombrowsky. 2012. „Institutionalising IWRM in Developing and Transition Countries: The Case of Mongolia”. *Environmental Earth Sciences* 65 (5): 1547–59. <https://doi.org/10.1007/s12665-011-1213-7>.
- Hovenkamp, Herbert. 2008. *The Antitrust Enterprise: Principle and Execution*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Huizinga, Johan. 1990. *Homo Ludens*. Szeged: Universum.
- Hume, David. [1739] 2006. *Értekezés az emberi természetről*. Budapest: Akadémiai.
- Humphrey, John és Hubert Schmitz. 1998. „Trust and inter-firm relations in developing and transition economies”. *Journal of Development Studies* 34 (4): 32–61. <https://doi.org/10.1080/00220389808422528>.
- Hylton, Keith N. 2003. *Antitrust Law. Economic Theory and Common Law Evolution*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Janky Béla és Lengyel György. 2004. „Vállalati magatartás és túlélési esélyek a poszt-szocialista átmenetgazdaságban”. *Közgazdasági Szemle* 51 (7–8): 699–716.
2013. Contractual Trust: The Long Shadow of the Shadow Economy. In Katharina Bluhm at al. (szerk.) *Business Leaders and New Varieties of Capitalism in Post-Communist Europe*, Abingdon: Routledge. 134–47.

- Jecker, Nancy S. és Albert R. Jonsen. 1995. „Healthcare as a Commons”. *Cambridge Quarterly of Healthcare Ethics* 4 (2): 207–16. <https://doi.org/10.1017/S0963180100005909>.
- Jevons, William S. 1882. *The State in Relation to Labour*. London: Mcmillan.
- 1871] 1965. *The Theory of Political Economy*. 5. New York: Augustus M. Kelley.
- Johnson, David B. 1999. *A közösségi döntések elmélete*. Budapest: Osiris.
- Johnson, Simon, John McMillan és Christopher Woodruff. 2000. „Entrepreneurs and the Ordering of Institutional Reform: Poland, Slovakia, Romania, Russia and Ukraine Compared”. *Economics of Transition and Institutional Change* 8 (1): 1–36. <https://doi.org/10.1111/1468-0351.00034>.
2002. „Courts and Relational Contracts”. *Journal of Law, Economics, and Organization* 18 (1): 221–77. <https://doi.org/10.1093/jleo/18.1.221>.
- Joskow, Paul L. 1988. „Asset Specificity and the Structure of Vertical Relationships: Empirical Evidence”. *Journal of Law, Economics, & Organization* 4 (1): 95–117.
- Kähkönen, Satu és Patrick Meagher. 2001. „Contract Enforcement and Economic Enforcement”. *Journal of African Development* 4 (1): 9–30.
- Kaufmann, Daniel, Aart Kraay és Mastruzzi. 2009. *Governance Matters VIII: Aggregate And Individual Governance Indicators 1996-2008*. Policy Research Working Papers 4978. Washington, D.C.: World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-4978>.
- Keynes, John Neville. [1917] 1999. *The Scope and Method of Political Economy*. 4. Kitchener: Batoche Books.
- Khan, M. Ali. 2008. „Perfect Competition”. In Steven N. Durlauf at al. (szerk.) *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 4866–77. London: Palgrave Macmillan.
- Khanna, Tarun és Yishay Yafeh. 2007. „Business Groups in Emerging Markets: Paragons or Parasites?”. *Journal of Economic Literature* 45 (2): 331–72. <https://doi.org/10.1257/jel.45.2.331>.
- Kim, Daekwan, Destan Kandemir és S. Tamer Cavusgil. 2004. „The Role of Family Conglomerates in Emerging Markets: What Western Companies Should Know”. *Thunderbird International Business Review* 46 (1): 13–38. <https://doi.org/10.1002/tie.10108>.
- King, J. E. 2017. „The Literature on Piketty”. *Review of Political Economy* 29 (1): 1–17. <https://doi.org/10.1080/09538259.2016.1173425>.
- Kirzner, Israel M. 1976. *The Economic Point of View. An Essay in the History of Economic Thought*. 2. Kansas City: Sheed and Ward.
1979. *Perception, Opportunity and Profit*. Chicago: University of Chicago Press.
- Knack, Stephen. 2003. „Groups, Growth and Trust: Cross-Country Evidence on the Olson and Putnam Hypotheses”. *Public Choice* 117 (3): 341–55. <https://doi.org/10.1023/B:PUCH.0000003736.82456.04>.
2007. „Measuring Corruption: A Critique of Indicators in Eastern Europe and Central Asia”. *Journal of Public Policy* 27 (03): 255–291. <https://doi.org/10.1017/S0143814X07000748>.

- Knack, Stephen és Philip Keefer. 1997. „Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation”. *Quarterly Journal of Economics* 112 (4): 1251–88. <https://doi.org/10.1162/003355300555475>.
- Knight, Frank H. 1921. *Risk, Uncertainty, and Profit*. Boston, New York: Riverside Press.
- Koehler, Benedikt. 2018. „Stoic Salesmanship”. Standpoint. 2018. október 2. <https://standpointmag.co.uk/issues/october-2018/guest-speaker-november-2018-benedikt-koehler-merchant-of-rhodes-economics/>.
- Kolnai, Aurel. 1995. „The Utopian Mind”. In *The Utopian Mind and Other Papers*, 1–129. London, Atlantic Highlands: Athlone.
- Kornai János. 1993. *A szocialista rendszer. Kritikai politikai gazdaságtan*. Budapest: HVG Kiadó.
- Kornai, Janos. 2015. „Hungary’s U-Turn”. *Society and Economy in Central and Eastern Europe* 37 (3): 279–329.
- Kornai János, Susan Rose-Ackerman és Bo Rothstein, szerk. 2005. *Tisztesség és bizalom a poszt szocialista átmenet fényében*. Budapest: Nemzeti Tankönyvkiadó.
- Kovács Imre és Csizsák András. 1999. „A poszt szocializmus vége. A magyarországi nagyvállalatok tulajdonosi szerkezete és hatékonysága 1997-ben”. *Közgazdasági Szemle* 46 (2): 121–44.
- Kovács Dezső. 2011. „Út a tömegtermeléstől a vidéki élményszolgáltatásig - Villány és a Villány-Siklósi Borút példája”. *Területfejlesztés és innováció* 5 (2): 22–43.
- Kranton, Rachel E. 1996. „Reciprocal Exchange: A Self-Sustaining System”. *American Economic Review* 86 (4): 830–51.
- Kreps, David M. 1997. „Economics: The Current Position”. *Daedalus* 126 (1): 59–85.
- Kreps, David M, Paul Milgrom, John Roberts és Robert Wilson. 1982. „Rational cooperation in the finitely repeated prisoners’ dilemma”. *Journal of Economic Theory* 27 (2): 245–52. [https://doi.org/10.1016/0022-0531\(82\)90029-1](https://doi.org/10.1016/0022-0531(82)90029-1).
- Kreps, David M és Robert Wilson. 1982. „Reputation and Imperfect Information”. *Journal of Economic Theory* 27 (2): 253–79. [https://doi.org/10.1016/0022-0531\(82\)90030-8](https://doi.org/10.1016/0022-0531(82)90030-8).
- Kube, Sebastian, Michel André Maréchal és Clemens Puppe. 2012. „The Currency of Reciprocity: Gift Exchange in the Workplace”. *American Economic Review* 102 (4): 1644–62. <https://doi.org/10.1257/aer.102.4.1644>.
- Kuczi Tibor. 2000. *Kisvállalkozás és társadalmi környezet*. Budapest: Replika Kör.
- Kuran, Timur. 2012a. *The Long Divergence: How Islamic Law Held Back the Middle East*. Princeton University Press.
- Laborda-Pemán, Miguel és Tine de Moor. 2016. „History and the commons: a necessary conversation”. *International Journal of the Commons* 10 (2): 517–28.
- Laki Mihály. 2013. „A bizalmatlanság hálójában. In Muraközy László (szerk.) A magyar beteg. Corvina Kiadó, Budapest. *Közgazdasági Szemle* (12): 1397–1401.
- Landa, Janet T. 1981. „A Theory of the Ethnically Homogeneous Middleman Group: An Institutional Alternative to Contract Law”. *Journal of Legal Studies* 10 (2): 349–62. <https://doi.org/10.1086/467685>.

- Lange, Oscar. 1942. „The Foundations of Welfare Economics”. *Econometrica* 10 (3/4): 215–28. <https://doi.org/10.2307/1905465>.
- Latour, Bruno. 1999. *Sohasem voltunk modernek. Szimmetrikus antropológiai tanulmány*. Budapest: Osiris.
- Lazzarini, Sergio G., Gary J. Miller és Todd R. Zenger. 2004. „Order with Some Law: Complementarity versus Substitution of Formal and Informal Arrangements”. *Journal of Law, Economics, and Organization* 20 (2): 261–98. <https://doi.org/10.1093/jleo/ewh034>.
- Leca, Bernard, Julie Battilana és Eva Boxenbaum. 2008. „Agency and institutions: a review of institutional entrepreneurship”. *Harvard Business School Working Paper* 08–096.
- Lee, Chung H. és Seiji Naya. 1988. „Trade in East Asian Development with Comparative Reference to Southeast Asian Experiences”. *Economic Development and Cultural Change* 36 (S3): 123–52. <https://doi.org/10.1086/edcc.36.s3.1566541>.
- Leopold Lajos. 1988 (1918). „Színlelt kapitalizmus”. *Medvetánc*, sz. 2–3: 321–51.
- Levine, David I. 1991. „Just-Cause Employment Policies in the Presence of Worker Adverse Selection”. *Journal of Labor Economics* 9 (3): 294–305. <https://doi.org/10.1086/298270>.
- Levine, Ross, Norman Loayza és Thorsten Beck. 2000. „Financial intermediation and growth: Causality and causes”. *Journal of Monetary Economics* 46 (1): 31–77. [https://doi.org/10.1016/S0304-3932\(00\)00017-9](https://doi.org/10.1016/S0304-3932(00)00017-9).
- Li, David Daokui, Junxin Feng és Hongping Jiang. 2006. „Institutional Entrepreneurs”. *American Economic Review* 96 (2): 358–62. <https://doi.org/10.1257/000282806777211775>.
- Libecap, Gary D. 1978. „Economic Variables and the Development of the Law: The Case of Western Mineral Rights”. *Journal of Economic History* 38 (2): 338–62. <https://doi.org/10.1017/S0022050700105121>.
- Liebowitz, Stan J. és Stephen Margolis. 2005. „Seventeen Famous Economists Weigh in on Copyright: The Role of Theory, Empirics, and Network Effects”. *Harvard Journal of Law & Technology* 18 (2): 435–57.
- Lin, Ting Hsiang és C. Mitchell Dayton. 1997. „Model Selection Information Criteria for Non-Nested Latent Class Models”. *Journal of Educational and Behavioral Statistics* 22 (3): 249–64. <https://doi.org/10.3102/10769986022003249>.
- Linzer, Drew A. és Jeffrey B. Lewis. 2011. „poLCA: An R Package for Polytomous Variable Latent Class Analysis”. *Journal of Statistical Software* 42 (10): 1–29.
2013. *poLCA: Polytomous Variable Latent Class Analysis. R package version 1.4*. <https://github.com/dlinzer/poLCA>.
- Lueck, Dean és Thomas J. Miceli. 2007. „Property Rights and Property Law”. In A. Miutshell Polinsky et al. (szerk.) *Handbook of Law and Economics*, 1. kötet: 183–257. Amsterdam, Boston: North Holland.
- Macaulay, Stewart. 1963. „Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study”. *American Sociological Review* 28 (1): 55–67. <https://doi.org/10.2307/2090458>.
- Macleod, Henry D. 1881. *The Elements of Economics*. London: Appleton and Co.
- Macneil, Ian R. 1978. „Contracts: Adjustment of Long-Term Economic Relations under Classical, Neoclassical, and Relational Contract Law”. *Northwestern University Law Review* 72: 854–905.

1983. „Values in Contract: Internal and External”. *Northwestern University Law Review* 78: 340–69.
- Maddison, Angus. 2006. *The World Economy*. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development.
- Mandeville, Bernard. 1996. *A méhek meséje*. Budapest: Kossuth.
- Marx, Karl és Friedrich Engels. 1959. „A Kommunista Párt kiáltványa”. In *Marx és Engels Összes Művei*, 4.:437–70. Budapest: Kossuth.
- Masten, Scott E. és Jens Prüfer. 2014. „On the Evolution of Collective Enforcement Institutions: Communities and Courts”. *Journal of Legal Studies* 43 (2): 359–400. <https://doi.org/10.1086/677837>.
- Masten, Scott és Stéphane Saussier. 2000. „Econometrics of Contracts : An Assessment of Developments in the Empirical Literature on Contracting”. *Revue d'Économie Industrielle* 92 (1): 215–36. <https://doi.org/10.3406/rei.2000.1048>.
- Matthews, Robin C. O. 1991. „The Economics of Professional Ethics: Should the Professions Be More Like Business?” *Economic Journal* 101 (407): 737–50. <https://doi.org/10.2307/2233853>.
- McCloskey, Deirdre N. 2010. *Bourgeois Dignity. Why Economics Can't Explain the Modern World*. Chicago: Chicago University Press.
- McCutcheon, Allan L. 2002. „Basic Concepts and Procedures in Single- and Multiple-Group Latent Class Analysis”. In Jacques A. Hagenaars et al. (szerk.) *Applied Latent Class Analysis*, Cambridge, New York: Cambridge University Press. 56–85.
- McMillan, John és Christopher Woodruff. 2000. „Private Order under Dysfunctional Public Order”. *Michigan Law Review* 98 (8): 2421–58. <https://doi.org/10.2307/1290349>.
- McNulty, Paul J. 1967. „A Note on the History of Perfect Competition”. *Journal of Political Economy* 75 (4, Part 1): 395–99. <https://doi.org/10.1086/259295>.
- Mearns, Robin. 1996. „Community, collective action and common grazing: The case of post-socialist Mongolia”. *Journal of Development Studies* 32 (3): 297–339. <https://doi.org/10.1080/00220389608422418>.
- Medema, Steven G. 2013. „Coase Theorem”. In Jürgen Backhaus (szerk.) *Encyclopedia of Law and Economics*, 1–6. New York, NY: Springer New York. https://doi.org/10.1007/978-1-4614-7883-6_29-1.
- Megyesi Boldizsár és Károly Mike. 2016. „Organising collective reputation: an Ostromian perspective”. *International Journal of the Commons* 10 (2): 1082–99.
- Mellström, Carl és Magnus Johannesson. 2008. „Crowding Out in Blood Donation: Was Titmuss Right?” *Journal of the European Economic Association* 6 (4): 845–63. <https://doi.org/10.1162/JEEA.2008.6.4.845>.
- Ménard, Claude és Mary M. Shirley, szerk. 2008. *Handbook of New Institutional Economics*. Heidelberg: Springer.
- Menger, Carl. 2017. *Principles of Economics*. Auburn: Ludwig von Mises Institute.
- Menyhárd Attila, Mike Károly és Szalai Ákos. 2007. „Mandatory Rules in Contract Law”. *German Working Papers in Law and Economics* 2007 (18): 1–28. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1414110>.

- Michaels, Robert J. 2011. *Economic for Managers. Transactions and Strategies*. h.n.: South Western Cengage Learning.
- Michalos, Alex C. 2008. „Ancient Observations on Business Ethics: Middle East Meets West”. *Journal of Business Ethics* 79 (1–2): 9–19. <https://doi.org/10.1007/s10551-007-9386-4>.
- Mike Károly. 2009. „A versenyjog helye a szabad gazdaság rendjében”. In Szalai Ákos (szerk.) *Kapitalista elvárások*, Budapest: Közjó és Kapitalizmus Intézet. 197–228.
2017. „The Intellectual Orders of a Market Economy”. *Journal of Institutional Economics* 13 (4): 899–915. <https://doi.org/10.1017/S1744137417000029>.
- 2018a. „A hitelesség táguló körei. Szerződés-kikényszerítő intézmények és a vállalkozások növekedése”. *Vezetéstudomány* 49 (2): 2–11.
- 2018b. „A hitelesség táguló körei. Szerződés-kikényszerítő intézmények és a vállalkozások növekedése”. *Vezetéstudomány* 49 (2): 2–11.
- Mike Károly és Kiss Gábor. 2018. „Combining Formal and Informal Contract Enforcement in a Developed Legal System: A Latent Class Approach”. *Journal of Institutional Economics*, 15 (3): 521–537. <https://doi.org/10.1017/S1744137418000425>.
- Mike Károly és Szalai Ákos (szerk.) 2010. *Fogyasztók a hitelpiacon: Viselkedés és szabályozás*. Széchenyi Füzetek, XVIII. Budapest: Széchenyi István Szakkollégium.
- Milgrom, Paul R., Douglass C. North és Barry R. Weingast. 1990. „The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs”. *Economics & Politics* 2 (1): 1–23. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0343.1990.tb00020.x>.
- Mill, John Stuart. 1864. *Principles of Political Economy*. New York: D. Appleton.
- [1836] 1948. „On the Definition of Political Economy”. In *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*. London: London School of Economics.
- Miller, Gary J. 2002. *Menedzserdilemmák. A hierarchia politikai gazdaságtana*. Budapest: Aula – Széchenyi István Szakkollégium.
- Mises, Ludwig. 1949. *Human Action*. New Haven: Yale University Press.
1981. *Socialism. An Economic and Sociological Analysis*. Indianapolis: Liberty Fund.
- Mitchell, William C. és Michael C. Munger. 2004. „Az érdekcsoportok közgazdasági modellje”. *Századvég* 9. évf. (34. sz.): 129–70.
- Molnár E., Májer J., Lakatos A., Poór J. és Brazsil D. 2009. „A Balatoni Borvidéki Régió hosszú távú marketing stratégiája”. Pannon Egyetem Agrártudományi Centrum, Szőlészeti és Borászati Kutatóintézet, Badacsony. http://www.szbki-badacsony.hu/files/files/bbr_strategia.pdf.
- Molnár Gábor Tamás. 2019. „A vállalkozói szerveződések szerepe a szerződéses kapcsolatok támogatásában. Egy magyar ágazat tanulságai”. *Vezetéstudomány* 50 (9): 68–80.
2020. „What do business associations do?” *Corvinus Journal of Sociology and Social Policy* Forthcoming.
- Montesquieu. 2000. *A törvények szelleméről*. Budapest: Osiris.
- Motta, Massimo. 2007a. *Versenypolitika. Elmélet és alkalmazás*. Budapest: Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ.
- Mueller, Dennis C. 2003. *Public Choice III*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Muraközy Balázs és Valentiny Pál. 2013. „Az állami szabályozás alternatívái. Az ön- és együttsszabályozás”. In Valentiny Pál et al (szerk.) *Verseny és szabályozás 2012*, Budapest: MTA KRTK. 97–140.
- Muraközy László, szerk. 2012. *A bizalmatlanság hálójában. A magyar beteg*. Budapest: Corvina.
- Murrell, Peter. 2003. „Firms facing new institutions: transactional governance in Romania”. *Journal of Comparative Economics* 31 (4): 695–714. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2003.08.002>.
2005. „Institutions and Firms in Transition Economies”. In Claude Ménard at al. (szerk.) *Handbook of New Institutional Economics*, Springer US. http://link.springer.com/chapter/10.1007/0-387-25092-1_27. 667–99.
2008. „Institutions and Firms in Transition Economies”. In *Handbook of New Institutional Economics*, 667–700. Springer US. http://link.springer.com/chapter/10.1007/0-387-25092-1_29.
- Nee, Victor. 1992. „Organizational Dynamics of Market Transition: Hybrid Forms, Property Rights, and Mixed Economy in China”. *Administrative Science Quarterly* 37 (1): 1–27. <https://doi.org/10.2307/2393531>.
- North, Douglass C. 1999. „Dealing with a non-ergodic world: institutional economics, property rights, and the global environment”. *Duke Environmental Law and Policy Forum* 10 (1): 1–12.
2010. *Intézmények, intézményi változás és gazdasági teljesítmény*. Budapest: Helikon.
- Nylund, Karen L., Tihomir Asparouhov és Bengt O. Muthén. 2007. „Deciding on the Number of Classes in Latent Class Analysis and Growth Mixture Modeling: A Monte Carlo Simulation Study”. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal* 14 (4): 535–69. <https://doi.org/10.1080/10705510701575396>.
- Ogus, Anthony. 1995. „Rethinking Self-Regulation”. *Oxford Journal of Legal Studies* 5 (1): 97–108.
- Olson, Mancur. 1997. *A kollektív cselekvés logikája*. Budapest: Osiris.
- Ostrom, Elinor. 1990. *Governing the Commons*. Cambridge: Cambridge University Press.
2003. „How Types of Goods and Property Rights Jointly Affect Collective Action”. *Journal of Theoretical Politics* 15 (3): 239–70. <https://doi.org/10.1177/0951692803015003002>.
- 2005a. *Understanding Institutional Diversity*. Princeton: Princeton University Press.
2006. „Policies That Crowd Out Reciprocity and Collective Action”. In Herbert Gintis et al. (szerk.) *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life*, 253–75. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Patchell, Jerry. 2008. „Collectivity and Differentiation: A Tale of Two Wine Territories”. *Environment and Planning A: Economy and Space* 40 (10): 2364–83. <https://doi.org/10.1068/a39387>.
- Peng, Mike W. 2003. „Institutional Transitions and Strategic Choices”. *Academy of Management Review* 28 (2): 275–96. <https://doi.org/10.5465/amr.2003.9416341>.
- Perry, Arthur L. 1891. *Principles of Political Economy*. New York: Charles Scribner's Sons.

- Phelps, Edmund. 2013. *Mass Flourishing*. Princeton, Oxford: Princeton University Press.
- Pigou, Arthur C. 1932. *The Economics of Welfare*. 4. London: Macmillan.
- Piketty, Thomas. 2015. *Tőke a 21. században*. Budapest: Kossuth.
- Pirrong, Stephen Craig. 1992. „An Application of Core Theory to the Analysis of Ocean Shipping Markets”. *Journal of Law and Economics* 35 (1): 89–131. <https://doi.org/10.1086/467246>.
- Pistor, Katharina, Martin Raiser és Stanislaw Geifer. 2000. „Law and Finance in Transition Economies”. *Economics of Transition* 8 (2): 325–68.
- Polanyi, Michael. 1998. *The Logic of Liberty*. Indianapolis: Liberty Fund.
- Poppo, Laura és Todd Zenger. 2002. „Do Formal Contracts and Relational Governance Function as Substitutes or Complements?” *Strategic Management Journal* 23 (8): 707–25. <https://doi.org/10.1002/smj.249>.
- Posner, Richard A. 1986. *Economic Analysis of Law*. 3. kiad. Boston, Toronto: Little, Brown and Company.
- Prager, Katrin, Jaroslav Prazan és Ivan Penov. 2012. „Soil Conservation in Transition Countries: The Role of Institutions”. *Environmental Policy and Governance* 22 (1): 55–73. <https://doi.org/10.1002/eet.592>.
- Prüfer, Jens. 2016. „Business Associations and Private Ordering”. *Journal of Law, Economics, and Organization* 32 (2): 306–58. <https://doi.org/10.1093/jleo/ewv017>.
- Putnam, Robert D. 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Pyle, William. 2005. „Contractual Disputes and the Channels for Interfirm Communication”. *Journal of Law, Economics, and Organization* 21 (2): 547–75. <https://doi.org/10.1093/jleo/ewi014>.
2006. „Collective action and post-communist enterprise: The economic logic of Russia’s business associations”. *Europe-Asia Studies* 58 (4): 491–521. <https://doi.org/10.1080/09668130600652068>.
2011. „Organized Business, Political Competition, and Property Rights: Evidence from the Russian Federation”. *Journal of Law, Economics, and Organization* 27 (1): 2–31. <https://doi.org/10.1093/jleo/ewp013>.
- Qiao, Shitong. 2013. „Governing the Post-Socialist Transitional Commons: A Case from Rural China”. *Colorado Natural Resources, Energy & Environmental Law Review* 24: 117–63.
- Rae, John. 1895. *Life of Adam Smith*. London: Macmillan. https://www.econlib.org/library/YPDBooks/Rae/raeLS.html?chapter_num=1#book-reader.
- Rawls, John. 1997. *Az igazságosság elmélete*. Budapest: Osiris.
- Recanatini, Francesca Ryterman, Randi és Randi Ryterman. 1999. Disorganization or Self-Organization? The Emergence of Business Associations in a Transition Economy. Policy Research Working Papers 2539. Washington, D.C.: The World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-2539>.

- Reid, Alan. 2003. „EU Competition Law and Trade Associations”. In Justin Greenwood (szerk.) *The Challenge of Change in EU Business Associations*, Greenwood, 74–90. London: Palgrave Macmillan UK. https://doi.org/10.1057/9780230523234_6.
- Ricard, Samuel. 1781. *Traité général du commerce*. Amsterdam: Chez E. van Harrevelt et Soeters.
- Ricardo, David. [1817] 1991. *A politikai gazdaságtan és az adózás alapelvei*. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könykiadó.
- Robbins, Lionel. 1932. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan.
- Rodrik, Dani. 2008. „Second-best institutions”. *National Bureau of Economic Research Working Paper*, No. 14050.
- Rosenstein-Rodan, P. N. 1943. „Problems of Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe”. *Economic Journal* 53 (210/211): 202–11. <https://doi.org/10.2307/2226317>.
- Rothbard, Murray N. 2008. „Catallactics”. In Steven N. Durlauf et al. (szerk.) *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 704–5. London: Palgrave Macmillan.
- Rowley, Charles, Robert D. Tollison és Gordon Tullock (szerk.) 1988. *The Political Economy of Rent-Seeking*. Boston: Springer.
- Rubin, Paul H. 1977. „Why Is the Common Law Efficient?” *Journal of Legal Studies* 6 (1): 51–63. <https://doi.org/10.1086/467562>.
2014. „Emporiophobia (Fear of Markets): Cooperation or Competition?” *Southern Economic Journal* 80 (4): 875–89. <https://doi.org/10.4284/0038-4038-2013.287>.
- Sako, Mari. 1998. „Does Trust Improve Business Performance?” In *Trust within and between Organizations*, szerkesztette Christel Lane és Richard Bachmann, 88–117. Oxford: Oxford University Press.
- Sako, Mari és Susan Helper. 1998. „Determinants of trust in supplier relations: Evidence from the automotive industry in Japan and the United States”. *Journal of Economic Behavior & Organization* 34 (3): 387–417. [https://doi.org/10.1016/S01672681\(97\)00082-6](https://doi.org/10.1016/S01672681(97)00082-6).
- Samuelson, Paul A. 1947. *The Foundations of Economic Analysis*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
1954. „The Pure Theory of Public Expenditure”. *Review of Economics and Statistics* 36 (4): 387–89. <https://doi.org/10.2307/1925895>.
- Samuelson, Robert J. 2019. „Opinion | Capitalism’s Tough Love: The Real Lessons from the Fall of Sears and GE”. *Washington Post*,
- Say, Jean-Baptiste. [1803] 1971. *A Treatise on Political Economy*. New York: Arthur M. Kelley.
- Schaeffle, Albert E. F. 1870. *Kapitalismus und Socialismus mit besonderer Rücksicht auf Geschäfts- und Vermögensformen*. Tübingen: Laupp.
- Schall, James V. 2004. „Justice: The Most Terrible of the Virtues”. *Journal of Markets and Morality* 7 (2): 409–21.

- Schepker, Donald J., Won-Yong Oh, Aleksey Martynov és Laura Poppo. 2014. „The Many Futures of Contracts: Moving Beyond Structure and Safeguarding to Coordination and Adaptation”. *Journal of Management* 40 (1): 193–225. <https://doi.org/10.1177/0149206313491289>.
- Schleyer, Christian. 2009. „Revalorisation of property objects and collective action: the case of reclamation systems in northwest Poland”. *International Journal of Agricultural Resources, Governance and Ecology* 8 (1): 74–89. <https://doi.org/10.1504/IJARGE.2009.023077>.
- Schlüter, Maja, Darya Hirsch és Claudia Pahl-Wostl. 2010. „Coping with change: responses of the Uzbek water management regime to socio-economic transition and global change”. *Environmental Science & Policy*, Special issue: Water governance in times of change, 13 (7): 620–36. <https://doi.org/10.1016/j.envsci.2010.09.001>.
- Schmidt, Oscar és Insa Theesfeld. 2012. „Elite capture in local fishery management – experiences from post-socialist Albania”. *International Journal of Agricultural Resources, Governance and Ecology* 9 (3–4): 103–20. <https://doi.org/10.1504/IJARGE.2012.050325>.
- Schuessler, Rudolf. 1990. „Threshold Effects and the Decline of Cooperation”. *Journal of Conflict Resolution* 34 (3): 476–94. <https://doi.org/10.1177/0022002790034003005>.
- Schumpeter, Joseph A. 1932. *Theory of Economic Development*. New Brunswick: Routledge.
1954. *History of Economic Analysis*. New York: Oxford University Press.
- Sen, Amartya. 2011. *The Idea of Justice*. Reprint edition. Cambridge, Mass: Belknap Press: An Imprint of Harvard University Press.
- Shaked, Avner és John Sutton. 1981. „The Self-Regulating Profession”. *Review of Economic Studies* 48 (2): 217–34. <https://doi.org/10.2307/2296881>.
- Shelanski, Howard A. és Peter G. Klein. 1995. „Empirical Research in Transaction Cost Economics: A Review and Assessment”. *Journal of Law, Economics, & Organization* 11 (2): 335–61.
- Sikor, Thomas. 2004. „The Commons in Transition: Agrarian and Environmental Change in Central and Eastern Europe”. *Environmental Management* 34 (2): 270–80. <https://doi.org/10.1007/s00267-003-3007-5>.
- Simmel, Georg. 1955. *Conflict and the Web of Group Affiliations*. Glencoe: The Free Press.
- Simon, Herbert. 1947. *Administrative Behavior*. New York: Macmillan.
- Small, Michael Willoughby. 2013. „Business Practice, Ethics and the Philosophy of Morals in the Rome of Marcus Tullius Cicero”. *Journal of Business Ethics* 115 (2): 341–50. <https://doi.org/10.1007/s10551-012-1401-8>.
- Smith, Adam. 1762] 1982a. *Lectures on Jurisprudence*. Ronald L. Meek at al. (szerk.) 5. kötet Glasgow Edition of Works and Correspondance of Adam Smith. Oxford: Oxford University Press.
- [1776] 1981. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Indianapolis: Liberty Fund.

- [1759] 1982b. *The Theory of Moral Sentiments*. Indianapolis: Liberty Fund.
1992. *A nemzetek gazdagsága*. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könykiadó.
- Spaemann, Robert. 2017. *Glück und Wohlwollen. Versuch über Ethik*. Stuttgart: Klett-Cotta.
- Steer, Liesbet és Kunal Sen. 2010. „Formal and Informal Institutions in a Transition Economy: The Case of Vietnam”. *World Development* 38 (11): 1603–15. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2010.03.006>.
- Steuart, James. 1767. *An Inquiry into the Principles of Political Economy*. London: A. Millar, and T. Cadell. <https://socialsciences.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/steuart/prin.html>.
- Stigler, George J. 1957. „Perfect Competition, Historically Contemplated”. *Journal of Political Economy* 65 (1): 1–17. <https://doi.org/10.1086/257878>.
1969. „Does Economics Have a Useful Past?” *History of Political Economy* 1 (2): 217–30. <https://doi.org/10.1215/00182702-1-2-217>.
1983. „Nobel Lecture: The Process and Progress of Economics”. *Journal of Political Economy* 91 (4): 529–45. <https://doi.org/10.1086/261165>.
- Stiglitz, Joseph E. 2000. *A kormányzati szektor gazdaságtana*. Budapest: KJK-KERSZÖV.
- Sutcliffe, Laura, Inge Paulini, Gwyn Jones, Rainer Marggraf és Nathaniel Page. 2013. „Pastoral commons use in Romania and the role of the Common Agricultural Policy”. *International Journal of the Commons* 7 (1): 58–72.
- Sykuta, Michael E. 2008. „New Institutional Econometrics: The Case of Contracting and Organizations Research”. In Eric Brousseau at al. (szerk.) *New Institutional economics: A Guidebook*, 122–41. Cambridge: Cambridge University Press.
- Szakadát László. 1995. „Ronald Coase és a közgazdaságtan módszertana”. *Közgazdasági Szemle* 42 (11): 1044–51.
1996. „Új idők – szelecskék Az új intézményi közgazdaságtan magyarországi elterjedése”. *Közgazdasági Szemle* 43 (5): 431–37.
- Szakolczai György. 2017. „Duális gazdaság - költségvetési hiány”. *Magyar Szemle Új folyam* 15. (3–4). http://www.magyszemle.hu/cikk/20070712_dualis_gazdasag_es_a_kulkereskedelmi_hiany.
- Szalai Ákos. 2009. „A kapitalizmus gazdasági alkotmánya: a magánjog alapintézményei”. In Szalai Ákos (szerk.) *Kapitalista elvárások*, Budapest: Közjó és Kapitalizmus Intézet. 105–96.
2013. *A magyar szerződési jog gazdasági elemzése*. Budapest: Széchenyi István Szakollégium - L'Harmattan.
2017. „Az elveszett állam nyomában”. In Jakab András at al. (szerk.) *Hegymenet. Társadalmi és politikai kihívások Magyarországon*, Budapest: Osiris. 214–28.
- Szalai Ákos és Szepesi Balázs. 2008. „Mit nem tudunk a magyar kapitalizmusról? Jelen-téstervezet a magyar kapitalizmus állapotáról”. *Közjó és Kapitalizmus Intézet Műhelytanulmány* No. 3. <http://hetfa.hu/wp-content/uploads/2010/09/Szalai-Szepesi.mitnemtudunkakapitalizmusrol2008.pdf>.

- Szalai Erzsébet. 2001. *Gazdasági elit és társadalom a magyarországi újkapitalizmusban*. In . *Budapest: Aula*.
- Széchenyi István. 1830. „Hitel. Petrózai Trattner J.M. és Károlyi István Könyvnyomtató Intézete.” In [1930] Ifj. Iványi-Grünwald Béla (szerk.) *Gróf Széchenyi István: Hitel. A Taglatat és a Hitellel foglalkozó kisebb iratok*, Budapest: Magyar Történelmi Társulat.
- Szepesi Balázs és Szabó-Morvai Ágnes. 2009. „A bizalom infrastruktúrája – a vállalkozások együttműködésének biztosítékai Magyarországon”. *Műhelytanulmány No. 17*. Budapest: Közjó és Kapitalizmus Intézet.
- Szerb László és Kocsis-Kisantal Orsolya. 2008. „Vállalkozói kultúra Magyarországon két napilap tükrében”. *Közgazdasági szemle* 55. évf. (3. sz.): 243–61.
- Szerb László és Lukovszki Livia. 2013. „Magyar egyetemi hallgatók vállalkozási attitűdjei és az attitűdöket befolyásoló tényezők elemzése a GUESSS-felmérés adatai alapján - Kik is akarnak ténylegesen vállalkozni? *Vezetéstudomány* 44 (7–8): 30–40.
- Szerb László és Márkus Gábor. 2008. „Nemzetköziesedési tendenciák a kis- és közepes méretű vállalatok körében Magyarországon a 2000-es évek közepén”. *Vállalkozás és Innováció* 2 (2): 35–58.
- Szt. Ágoston. 2009. *Isten városáról*. IV. kötet Budapest: Kairosz.
- Szücs Jenő. 1983. *Vázlat Európa három történelmi régiójáról*. Budapest: Magvető.
- Tabarrok, Alexander. 1998. „The Private Provision of Public Goods via Dominant Assurance Contracts”. *Public Choice* 96 (3): 345–62. <https://doi.org/10.1023/A:1004957109535>.
- Telser, Lester G. 1980. „A Theory of Self-Enforcing Agreements”. *Journal of Business* 53 (1): 27–44.
1987. *A Theory of Efficient Cooperation and Competition*. Cambridge ; New York: Cambridge University Press.
- Theesfeld, Insa. 2004. „Constraints on Collective Action in a Transitional Economy: The Case of Bulgaria’s Irrigation Sector”. *World Development*, 32 (2): 251–71. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2003.11.001>.
- Thurow, Lester. 1985. *Zero-Sum Solution: Building a World-Class American Economy*. New York: Simon and Schuster.
- Tirole, Jean. 1996. „A Theory of Collective Reputations (with Applications to the Persistence of Corruption and to Firm Quality)”. *Review of Economic Studies* 63 (1): 1–22. <https://doi.org/10.2307/2298112>.
- Titmuss, Richard M. 1970. *The Gift Relationship*. Allen and Unwin.
- Tocqueville, Alexis de. 1999. *A régi rend és a forradalom*. Budapest: Atlantisz.
- Tóth Adrienn. 2010. „Megjelent a legújabb Borkalauz. Interjú Mészáros Gabriellával”. *Vinoport.hu* (blog). 2010. 09. 18. <https://vinoport.hu/aktualis/megjelent-a-legujabb-borkalauz/980#>.
- Tóth István György. 2009. „Bizalomhiány, normazavarok, igazságtalanságérzet és paternalizmus a magyar társadalom értékszerkezetében. A gazdasági felemelkedés társadalmi felemelkedés társadalmi-kulturális feltételei című kutatás zárójelentése”. Budapest, TÁRKI. http://www.tarki.hu/hu/research/gazdkult/gazdkult_elemzeszaro_toth.pdf.

- Toulmin, Stephen E. 2003. *The Uses of Argument*. 2. kiad. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tönnies, Ferdinand. 2004. *Közösség és társadalom*. 2. javított kiad. Budapest: Gondolat.
- Trebilcock, Michael J. 1997. *The Limits of Freedom of Contract*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Trebilcock, Michael J. és Jing Leng. 2006. „The Role of Formal Contract Law and Enforcement in Economic Development”. *Virginia Law Review* 92 (7): 1517–80.
- Tullock, Gordon. 1967. „The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft”. *Economic Inquiry* 5 (3): 224–32. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1967.tb01923.x>.
- Umbeck, John. 1977. „The California gold rush: A study of emerging property rights”. *Explorations in Economic History* 14 (3): 197–226. [https://doi.org/10.1016/0014-4983\(77\)90006-7](https://doi.org/10.1016/0014-4983(77)90006-7).
- Upton, Caroline. 2008. „Social Capital, Collective Action and Group Formation: Developmental Trajectories in Post-Socialist Mongolia”. *Human Ecology* 36 (2): 175–88. <https://doi.org/10.1007/s10745-007-9158-x>.
- Van Ittersum, Koert, Matthew T. G. Meulenberg, Hans C. M. Van Trijp és Math J. J. M. Candel. 2007. „Consumers’ Appreciation of Regional Certification Labels: A Pan-European Study”. *Journal of Agricultural Economics* 58 (1): 1–23. <https://doi.org/10.1111/j.1477-9552.2007.00080.x>.
- Vanberg, Viktor J. 2010. „The ‘Science-as-Market’ Analogy: A Constitutional Economics Perspective”. *Constitutional Political Economy* 21 (1): 28–49. <https://doi.org/10.1007/s10602-008-9061-5>.
- Vandenbergh, Ann-Sophie. 2008. „Munkaszerződések”. *Kormányzás, Közpénzügyek, Szabályozás* 2 (1): 63–77.
- Varian, Hal. 2002. „If There Was a New Economy, Why Wasn’t There a New Economics?”. *New York Times*, 2002. január 17.
- Wade, Robert. 1994. *Village Republics: Economic Conditions for Collective Action in South India*. San Francisco: Ics Press.
- Wallis, John J. és Douglass C. North. 1986. „Measuring the transaction sector in the American economy, 1870–1970”. In Stanley J. Engerman et al. (szerk.) *Long-term factors in American economic growth*., 95–162. Chicago: University of Chicago Press.
- Walras, Leon. 1896] 2014. *Elements of Theoretical Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wank, David L. 1996. „The Institutional Process of Market Clientelism: Guanxi and Private Business in a South China City”. *The China Quarterly* 147 (szeptember): 820–38. <https://doi.org/10.1017/S030574100005181X>.
- Weber, Max. 2003a. *General Economic History*. Mineola, NY: Dover Publications.
- Weingast, Barry R. 2016. „Exposing the Neoclassical Fallacy: McCloskey on Ideas and the Great Enrichment”. *Scandinavian Economic History Review* 64 (3): 189–201. <https://doi.org/10.1080/03585522.2016.1233134>.

- Whately, Richard. 1831. *Introductory Lectures on Political Economy*. London: B. Fellowes.
- Wicksell, Knut. 1958. „A New Principle of Just Taxation”. In *Classics in the Theory of Public Finance*, szerkesztette Richard A. Musgrave és Alan T. Peacock, 72–118. London: Palgrave Macmillan UK. https://doi.org/10.1007/978-1-349-23426-4_6.
- Williamson, Oliver E. 1975. *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.
1979. „Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations”. *Journal of Law and Economics* 22 (2): 233–61. <https://doi.org/10.1086/466942>.
1983. „Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange”. *American Economic Review* 73 (4): 519–40.
1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Simon and Schuster.
1991. „Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives”. *Administrative Science Quarterly* 36 (2): 269–96. <https://doi.org/10.2307/2393356>.
1993. „Calculativeness, Trust, and Economic Organization”. *Journal of Law and Economics* 36 (1, Part 2): 453–86. <https://doi.org/10.1086/467284>.
1994. „The Institutions and Governance of Economic Development and Reform”. *World Bank Economic Review* 8 (suppl_1): 171–97. https://doi.org/10.1093/wber/8.suppl_1.171.
2000. „The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead”. *Journal of Economic Literature* 38 (3): 595–613. <https://doi.org/10.1257/jel.38.3.595>.
2002. „The Lens of Contract: Private Ordering”. *American Economic Review* 92 (2): 438–43. <https://doi.org/10.1257/000282802320191769>.
2008. „Transaction Cost Economics”. In Claude Ménard at al. (szerk.) *Handbook of New Institutional Economics*, 41–65. Heidelberg: Springer.
2016. „The Transaction Cost Economics Project: Origins, Evolution, Utilization”. In *Elgar Companion to Ronald H. Coase*, szerkesztette Elodie Bertrand és Claude Menard, 34–42. Cheltenham: Edward Elgar.
- Wollmann, H. 1997. „Institution Building and Decentralization in Formerly Socialist Countries: The Cases of Poland, Hungary, and East Germany”. *Environment and Planning C: Government and Policy* 15 (4): 463–80. <https://doi.org/10.1068/c150463>.
- Woodruff, Christopher. 1998. „Contract enforcement and trade liberalization in Mexico’s footwear industry”. *World Development* 26 (6): 979–91. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(98\)00031-X](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(98)00031-X).
- Wormbs, Nina. 2011. „Technology-dependent commons: the example of frequency spectrum for broadcasting in Europe in the 1920s”. *International Journal of the Commons* 5 (1): 92–109.
- Yang, Chih-Chien. 2006. „Evaluating latent class analysis models in qualitative phenotype identification”. *Computational Statistics & Data Analysis* 50 (4): 1090–1104. <https://doi.org/10.1016/j.csda.2004.11.004>.

- Young, Kenneth R. 1994. „Roads and the Environmental Degradation of Tropical Montane Forests”. *Conservation Biology* 8 (4): 972–76. <https://doi.org/10.1046/j.1523-1739.1994.08040972.x>.
- Zaheer, Akbar, Bill McEvily és Vincenzo Perrone. 1998. „Does Trust Matter? Exploring the Effects of Interorganizational and Interpersonal Trust on Performance”. *Organization Science* 9 (2): 141–59. <https://doi.org/10.1287/orsc.9.2.141>.
- Zak, Paul J. és Stephen Knack. 2001. „Trust and Growth”. *Economic Journal* 111 (470): 295–321. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00609>.
- Zelizer, Viviana A. 2013. *Economic Lives: How Culture Shapes the Economy*. Princeton: Princeton University Press.

Névmutató

- Acemoglu, Daron 124
Aghion, P. 48
Ágoston, Szent 79
Agrawal, Arun 201, 203
Akerlof, George A. 78
Alchian, Armen A. 29, 38, 63
Aquinoi Szt. Tamás 73
Arisztotelész 32, 68, 72, 78
Arrighetti, Alessandro 144
Arrow, Kenneth J. 36, 44
Artz, Kendall W. 103
Åslund, Anders 108, 197, 200
Baland, Jean-Marie 195, 201
Banfield, Edward C. 105
Bastiat, Frédéric 36, 69
Bates, Robert H. 56
Baumol, William J. 29, 47
Beck, Thorsten 167, 200
Becker, Gary S. 25, 26
Békés Gábor 143
Bentham, Jeremy 63
Berg, Joyce 104
Bernstein, Lisa 128, 131, 143
Beugelsdijk, Sjoerd 104
Bloom, Nicholas 132
Boda Zsolt 105
Boettke, Peter J. 26, 57, 62
Bognár Fruzsina 169
Boza István 19, 20, 168
Brennan, Geoffrey 35, 38, 56, 66
Bruni, Luigino 78
Buchanan, James M. 33, 35, 38, 54, 56, 66, 94, 191, 192, 194
Burger Anna 207
Cai, Jing 176
Calabresi, Guido 50, 55
Casson, Marc 67
Chafuen, Alejandro A. 25, 32, 51, 72
Cicero, Marcus Tullius 73
Clague, Christopher 167
Coase, Ronald H. 20, 26, 36–45, 48, 49, 53, 54, 56, 75, 95, 195
Cole, Daniel H. 202
Cooter, Robert D. 48, 50, 56, 103, 130, 131, 199
Cournot, Antoine A. 36, 48
Crafts, Nicholas 200
Crocker, Keith J. 76
Csaba László 42
Csabina Zoltán 134, 143
Cserne Péter 74
Csire András 19, 20, 108, 199
Danis, Wade M. 174
De Clercq, Dirk 174
De Roover, Raymond 25, 32, 169
Deaton, Angus 96, 223
Debreu, Gerard 36
Demsetz, Harold 29, 38, 202, 213
Dimaggio, Paul 212
Dixit, Avinash 130, 143, 157, 173
Djankov, Simeon 75
Doner, Richard F. 171
Downs, Anthony 26
Duvanova, Dinissa S. 171
Easterbrook, Frank H. 26
Éber Márk Áron 143
Ebers, Mark 146
Edgeworth, Francis Y. 30, 36
Eggertsson, Thrainn 42, 43
Ekelund, Robert B. 41
Ellickson, Robert C. 125, 128, 130, 133, 157, 172

- Erdei Ferenc 143
 Fafchamps, Marcel 132, 144
 Falk, Armin 125
 Feenstra, Robert C. 84
 Fennell, Lee A. 202
 Fishman, Arthur 205
 Frey, Bruno S. 66
 Furubotn, Eirik G. 39, 42, 102
 Gambetta, Diego 126
 Genovesi, Antonio 78
 Gerschenkron, Alexander 168, 220
 Giczi Johanna 105
 Gintis, Herbert 66
 Goldberg, Victor P. 45, 56, 102
 Granovetter, Mark S. 105
 Gregg, Samuel 47
 Greif, Avner 50, 56, 105, 124, 125, 129, 130, 132, 142, 144, 172, 173, 196, 209
 Hadfield, Gillian K. 130, 144
 Hajnal György 198
 Halpern László 143
 Hardin, Garrett 194, 202
 Hart, Oliver 74, 102, 140
 Hayek, Friedrich A. 25, 33, 36, 37, 56, 67, 142
 Heckathorn, Douglas D. 128
 Hendley, Kathryn 112, 132, 133, 136, 144, 174
 Hirschman, Albert O. 60, 70, 81, 93
 Hodgson, Geoffrey M. 26, 37, 46
 Hont István 28
 Hovenkamp, Herbert 53
 Huizinga, Johan 27
 Hume, David 106–108, 114, 123, 140, 227, 228
 Janky Béla 108, 134, 199
 Jevons, William S. 25, 35, 41
 Johnson, Simon 29, 109, 110, 112, 115–117, 119, 124, 134, 175, 183, 197
 Joskow, Paul L. 76
 Kähkönen, Satu 132, 144
 Kaufmann, Daniel 134, 200
 Keefer, Philip 104
 Keynes, John Neville 34
 Kirzner, Israel M. 34, 35, 67
 Kiss Gábor 19, 20, 142, 144
 Knack, Stephen 104, 171, 200
 Knight, Frank H. 67
 Koehler, Benedikt 73
 Kolnai, Aurel 101
 Kopasz Marianna 134
 Kornai János 37, 104, 198, 199
 Kovách Imre 18, 199
 Kranton, Rachel E. 173
 Kreps, David M. 66, 126, 129
 Kube, Sebastian 78
 Kuczi Tibor 108, 143, 157
 Kuran, Timur 47, 130
 Laborda-Pemán, Miguel 168, 197
 Laki Mihály 104
 Landa, Janet T. 128, 143
 Lange, Oscar 64
 Latour, Bruno 144
 Lazzarini, Sergio G. 130
 Leca, Bernard 212
 Lee, Chung H. 131
 Leng, Jing 143, 167
 Lengyel György 20, 108, 134, 199
 Leopold Lajos 18, 143
 Leveleki Magdolna 134, 143
 Levine, David I. 75
 Levine, Ross 167
 Lewis, Jeffrey B. 146, 239–243
 Li, David D. 212
 Libecap, Gary D. 195
 Liebowitz, Stan J. 52
 Lin, Ting Hsiang 241
 Linzer, Drew A. 146, 239–243
 Lueck, Dean 202
 Macaulay, Stewart 143
 Macleod, Henry D. 34

- Macneil, Ian R. 76, 78, 103, 145
 Maddison, Angus 96, 223
 Mandeville, Bernard 65
 Marx, Karl 37, 74, 75, 223
 Masten, Scott 173, 237
 Matthews, Robin C. O. 170
 McCloskey, Deirdre N. 28, 41, 43, 88
 McCutcheon, Allan L. 146, 238, 240, 241
 McMillan, John 109, 133, 134, 142, 171, 175, 183, 197
 McNulty, Paul J. 24, 25
 Mearns, Robin 200
 Megyesi Boldizsár 19, 20, 191, 205, 207, 209, 210, 217
 Melamed, A. Douglas 50, 55
 Ménard, Claude 38, 56
 Menger, Carl 35, 41, 69
 Menyhárd Attila 74
 Miceli, Thomas J. 202
 Milgrom, Paul R. 107, 129, 173, 209
 Mill, John Stuart 25, 65
 Miller, Gary J. 107, 127, 130
 Mises, Ludwig 25, 36, 79
 Molnár Gábor Tamás 19, 20, 168, 169, 171
 Montesquieu 92, 93
 Moore, John 74, 102, 140
 Motta, Massimo 49, 53, 170
 Mueller, Dennis C. 195
 Muraközy Balázs 143, 170
 Muraközy László 104
 Murrell, Peter 20, 108, 112, 132, 134, 136
 Nee, Victor 145
 North, Douglass C. 38, 39, 43, 44, 107, 124, 129, 142, 209
 Nozick, Robert 90–92
 Oerlemans, Leon 146
 Ogus, Anthony 170
 Olson, Mancur 169, 170, 180, 192, 193, 195
 Ostrom, Elinor 27, 54, 56, 66, 125, 192, 195–198, 200–203, 212, 215, 220
 Pareto, Vilfredo 49, 61, 64, 94, 95
 Patchell, Jerry 192, 205
 Peng, Mike W. 134, 142
 Perry, Arthur L. 34
 Phelps, Edmund 67
 Pigou, Arthur C. 30, 36, 53, 54
 Piketty, Thomas 97
 Pirrong, Stephen Craig 53
 Pistor, Katharina 105
 Platteau, Jean-Phillipe 195, 201
 Polányi Mihály 36
 Poppo, Laura 112, 144
 Posner, Richard A. 194
 Prager, Katrin 197
 Prüfer, Jens 171, 173, 176, 183
 Putnam, Robert D. 103–105
 Pyle, William 132, 171, 175, 176, 183, 184
 Qiao, Shitong 201
 Rae, John 31
 Rawls, John 62, 71
 Recanatini, Francesca 132, 173, 174, 184
 Ricard, Samuel 93
 Ricardo, David 25, 96
 Richter, Rudolf 39, 42, 102
 Robbins, Lionel 21, 25
 Rodrik, Dani 204
 Rosenstein-Rodan, P. N. 220
 Rosta Miklós 20, 198
 Rothbard, Murray N. 34
 Rubin, Paul H. 22, 26, 47, 56, 239
 Ryterman, Randi 132, 136, 144, 173, 174, 184
 Sako, Mari 103, 112, 114
 Samuelson, Paul A. 30, 36, 41, 43, 63, 83
 Say, Jean-Baptiste 34
 Schaeffle, Albert E. F. 36
 Schall, James V. 83
 Schleyer, Christian 200, 201
 Schlüter, Maja 197, 200, 201
 Schneider, Ben R. 171

- Schuessler, Rudolf 193
 Schumpeter, Joseph A. 25, 48
 Sen, Amartya 90, 134
 Shaked, Avner 170
 Shelanski, Howard A. 53
 Shirley, Mary M. 38, 56
 Sik Endre 105, 260
 Sikor, Thomas 197, 200, 201
 Simmel, Georg 69, 70, 81
 Simon, Herbert 42
 Small, Michael W. 73
 Smith, Adam 16, 19–35, 44, 64, 65, 69, 70, 78, 79, 86, 93, 100, 106–108, 114, 123, 140, 169, 222, 227, 228
 Spaemann, Robert 89, 91
 Steer, Liesbet 134
 Steuart, James 25, 31
 Stigler, George J. 21, 39, 48
 Stiglitz, Joseph E. 89
 Sugden, Robert 78
 Sutcliffe, Laura 200, 201
 Sykuta, Michael E. 237
 Szabó-Morvai Ágnes 20, 125, 133, 134, 274
 Szakadát László 20, 42
 Szakolczai György 143
 Szalai Ákos 19, 51, 72, 74–76, 103, 228, 258, 267, 268
 Szalai Erzsébet 143, 157
 Széchenyi István 124, 125
 Szeidl Ádám 176, 256
 Szepesi, Balázs 19, 20, 125, 133, 134
 Szerb László 75, 108, 143
 Szűcs Jenő 168
 Tabarrok, Alexander 54
 Telser, Lester G. 53, 107, 128
 Thurow, Lester 28
 Tirole, Jean 205
 Titmuss, Richard M. 33
 Tocqueville, Alexis de 168
 Tóth, István György 104, 105
 Toulmin, Stephen E. 90
 Tönnies, Ferdinand 142
 Trebilcock, Michael J. 74, 143, 167
 Tullock, Gordon 84, 169
 Ulen, Thomas 48, 50, 56, 103, 130, 199
 Valentiny Pál 20, 170
 Vitoria, Francisco de 25, 32
 Wallis, John J. 39
 Walras, Leon 35, 41
 Weber, Max 47, 142
 Weingast, Barry R. 44, 107, 129, 130, 173, 209
 Whately, Richard 34
 Wicksell, Knut 94
 Williamson, Oliver E. 40, 42, 43, 45, 46, 53, 56, 68, 75, 100, 102, 104, 107, 127, 144, 145, 148, 152, 154, 157, 167, 172, 183, 204
 Woodruff, Christopher 109, 134, 142, 143, 171, 175, 183, 197
 Zenger, Todd R. 112, 130, 144

Tárgymutató

Ajándékozás 77–81, 82–4, 92–3, 98, 226
állam 17–8, 31, 33, 40, 55–6, 68, 168–9,
172–3, 191, 196–8

állami szabályozás 35–7, 42, 53–5, 170,
172, 211, 213–5, 219–21, 228–9

lásd még: eredetvédelem

ármechanizmus, piaci 35–7, 42, 53

Balaton 205–219

barátság 77–80, 85–6, 89

lásd még: rokoni-baráti kapcsolatok

beágyazottság helyi társadalomba 157,
160, 166, 230

becsületles üzletember hipotézise (Hume–
Smith) 106–9, 114, 227–8

bizalom

általános társadalmi ~ 104, 197

hiánya a magyar társadalomban 101,
104–5, 121–2, 227–8

~hiány makroszociológiai hipotézise
101, 103–6, 114

közösségekben 197, 201, 212

üzletfelek közötti ~ 109–11, 116–7;
121, 171, 174–90, 228, 246–7

borászok 198, 205–20, 232

Coase-tétel 48–49, 95n

csalás 50, 68, 88, 100

csere

definíciója 16, 27, 100, 222–3

hajlam a cserélgetésre 31, 100

és értékteremtés 58–60, 68–70, 87,
95–6, 98–9, 100–1, 225

közgazdaságtan mint a ~ tudománya
34, 38, 45, 60

sokszereplős ~ 18, 191–3, 195, 221, 231

mint kölcsönös segítségnyújtás 59,
69–70, 86–8, 225

Csopak 205–20

diszkrét alternatívák közötti választás 42, 145

egyenlőtlenség, cserélő felek között 60, 71–7

egyensúly, piaci 24–6, 42, 53, 64

egyöntetőség szabálya 94

együtműködés

csere mint ~ 22

és megbízhatóság 102–3

és verseny 21–57

megvalósulása 100–2

szabad ~ rendje 15n, 19, 29–37, 47,

168, 222–32

szabadsága 19, 33, 49–53, 69, 81, 86,
97, 223–4

eredetvédelem 210–8

ergodikus világ 43

erkölcs

~i potenciál 17, 58, 87–8, 224–6

~i szabályok 17, 32, 100, 123, 126,
128, 131, 139, 151, 172, 227

és piac 33–4, 58–99

mint hitelesítő intézmény 123, 125–6,
131–141

erkölcsfilozófia 30, 32n, 89–90

erőszak 17, 26, 29, 36, 47, 50, 126, 133, 227

~korlátozó intézmények 31, 32, 124

mint az önkéntesség megsértése 59,
68, 87, 93, 95, 195, 223, 225

érték, gazdasági 35

értéksemlegesség 62–5, 89

értéktöbblet, cseréé 38

etika

mezőfüggő ~ 88–90, 92

társadalmi kimenetekre koncentráció ~
58–62, 94–9, 224–5

személyes és intézményi ~ 87–8

- externália 30, 36, 53–4, 66, 194, 202
 fizetési haladék 109, 112–3, 115–22, 175, 182–5, 248–9
 gazdasági ember, lásd homo oeconomicus
 háború, kereskedelmi 28
 hasznosságmaximalizálás, lásd maximalizáló magatartás
 hatóság 53–5, 172, 216
 hibrid kapcsolatok 46, 47
 hierarchia 40, 42, 45–8, 49, 75–6, 78, 130–2, 191, 224
 hírnév 18, 75, 107–8, 122–3, 126, 128–141, 142–167, 168, 172, 199, 204, 219, 229–30, 237–8
 kollektív ~ 192, 202, 205–21, 232
 hitelesség
 szerződéses ígéreté 102, 105–6, 113, 123–4, 126, 227, 248
 ~et támogató intézmények 123–141, 142, 145, 167, 169, 176–90
 lásd még megbízhatóság
 homo oeconomicus 43, 65
 igazságosság
 elosztási/disztributív ~ 58, 61, 72, 91, 94, 96–9
 károkozás mint az ~ megsértése 31–3, 91
 Nozick ~ elmélete 90–2
 Rawls ~elmélete 62n, 71n
 személyközi/kommutatív ~ 32n, 68–9, 71–2, 76–7, 81–3, 87–8, 225
 univerzális ~ 90–1
 ígéret
 – ~et hitelesítő intézmények 123–167
 – negatív/pozitív ~ 102–3, 112–22
 információ
 ~s korlát, embereké 42
 ~ korlát, kormányzaté 36, 56, 170, 232
 ~megosztás üzleti szereplőkről 178, 181, 184–5, 190
 informalista tézis, gazdasági fejlődése 142–5, 151, 167, 230
 innováció 48, 50–1, 59, 67, 81, 85, 226
 interakciós formák 15–6, 22, 91, 224–5
 intézmény
 fogalma 27
 formális és informális ~ 16–8, 31, 37, 40, 55–7, 100, 123–167, 227–31
 köztes ~ 18, 168, 190, 221, 231–2
 ~en belüli és ~ről szóló döntések 35n, 38
 ~ek szintjei 40
 ~ek megteremtése mint közgazdasági probléma 38, 44
 organikus vagy tervezett ~ 172–3, 183–4
 magán- vagy állami ~ 172–3
 intézményépítés, alulról induló és felülről kezdeményezett 168, 193, 200–1, 211–21, 232
 irányítási struktúra 40, 46, 56, 144
 átfogó ~ 147–67, 230, 243–4
 kétoldalú ~ 147–67, 230, 243–4
 koherenciája 145–7
 külsődleges ~ 147–67, 230, 243–4
 járadék 29, 52, 169–70, 195
 játék fogalma 26–27
 lásd még verseny, játékelmélet
 játékelmélet 23n, 43
 ismételt játékok 107, 127, 195
 játékszabályok, társadalmi, lásd intézmény
 jogrend 17, 31–3, 37, 40, 55, 88, 105, 123–67, 168, 171–3, 219, 229
 lásd még polgári jog
 jövedelem, egy főre eső 62, 94, 96
 kamarák 131, 168, 176–7, 181, 189, 246
 kapcsolati háló 118–22, 171, 183, 185–90
 kapitalizmus (fogalma) 15–19, 46–7, 191–2, 222, 224
 lásd még piacgazdaság

- károkozás 32, 55, 225–6, 53, 66, 81
 lásd még igazságosság
 kartell 50, 52–3, 68, 169–70
 kártérítési jog 36
 katalaktika (a csere rendje) 47
 lásd még csere
 kényszer 18–9, 36, 50–1, 61, 68–9, 72, 84, 88, 91–2, 98, 100, 191, 194, 196, 226–7
 kereskedő társadalom 17, 31, 35, 47n, 92–3, 227
 kettős társadalom 143
 kíméletlenség, versenytársakkal szemben 59–60, 81–6
 kiszolgáltatottság 71–7
 kognitív korlát 42
 kollektív jószág 192–6, 226
 kollektív reputáció, lásd hírnév
 konfliktus 45, 54, 67, 127n
 kölcsönösség (reciprocitás) 16, 59, 77–9, 85, 93, 98, 107
 kölcönös értékteremtés 58–99
 környezetszennyezés 24, 53–4, 62, 66
 közjószág 24, 36n, 53–4, 193–5
 közös(en használt) erőforrás 192–205, 207, 219–21
 külső gazdasági hatás, lásd externália
 látensosztály–modellezés 144n, 146–52, 158–63, 237–44
 láthatatlan kéz 24, 62, 64–6
 Leviatán 56, 219–21
 libertarizmus 90–2
 magánélet és üzleti szféra szétválása 77–8, 104, 118, 134–5, 137, 229
 mások felé fordulás 59, 69, 70, 87–8, 225
 lásd még szolipszizmus
 maximalizáló magatartás 25, 41–2, 44, 63, 66–7
 megbízhatóság
 mércei 112–3, 182–3
 személyes ~ 133, 136–7, 140
 üzleti kapcsolatban 32, 68, 101–23, 129, 139–40, 178, 190, 227–8
 megtevesztés 24, 50, 68, 223
 modernizációs tézis, gazdasági fejlődése 142–3, 145, 152, 164–7, 230
 monopólium 24, 36n, 48, 52, 170
 kétoldalú ~ 154
 monopolizálás 50
 értéktérítő ~ 51
 versenykorlátozó ~ 51–2
 multinacionális vállalat 157–8, 162, 166
 munkamegosztás 25, 31, 39, 44, 77, 79–80, 85–6, 93, 96–7, 226
 nemzetek gazdagsága 21, 30–1
 nemzeti bajnok 28
 neoinstitucionalizmus, lásd új intézményi közgazdaságtan
 neoklasszikus közgazdaságtan 22, 30, 35, 37, 41–5, 47–54, 60, 63, 66, 194
 norma
 etikai ~ 88
 kapcsolati ~ 76, 78
 közösségi 18, 40, 55–6, 104, 123, 128–9, 131–41, 145–68, 172–4, 197–9, 227, 229–30, 238
 opportunizmus 68–9, 74–6, 87, 100–8, 113–22, 127, 129n, 139, 144, 148, 153–4, 159–64, 168, 183, 193–5, 201–2
 önérdékkövetés 15–7, 65–9, 100, 123, 222, 225
 önkéntesség 50–2, 68–9, 71–3, 75–7, 82–3, 87, 90–2, 126, 191–2, 222–4
 lásd még csere
 önkikényszerítő szerződés, lásd szerződés
 önszerveződés
 vállalkozói ~ 168–90, 205–21, 231–2
 helyi ~ 177, 181–2, 185, 188–9, 231
 szakmai ~ 177, 181–2, 185, 188–9, 231
 magyar borászok körében 205–21
 lásd még kamarák

- önzetlenség 33n, 77–80, 83–6, 89, 226
 összejátszás, lásd kartell
 Pareto-javulás, Pareto-optimum 49, 61, 64, 94–5
 piacgazdaság
 fogalma 15–6, 21–40, 45–8, 222–4
 belső erkölcsi potenciálja: lásd erkölcs
 belső etikája 17, 58–99
 és szabadság 33
 piaci erő 48, 50–2
 piackudarc 24, 49, 53–6, 66, 194–6
 polgári jog 40, 55–6, 105, 134–5, 137, 166, 172
 policentrikus (sokközpontú) rend 55–7, 228–9
 politikai gazdaságtan/ökonómia 25, 28n, 31, 65
 posztkommunista társadalom 175, 193, 197–201, 203–4, 214, 220
 preferenciák 25, 63–6, 76n, 95, 125
 reciprocitás, lásd kölcsönösség
 reputáció, lásd hírnév
 rokon-baráti kapcsolatok 33n, 92, 104, 128, 133, 135–40, 147n, 183–4, 226, 229
 lásd még: barátság
 skolasztika 24, 30, 32, 79n, 169
 specifikus beruházás, eszköz 46, 74–6, 107, 153–6, 159–60, 164, 183, 230
 szelíd kereskedelem 17, 47, 60, 92–4, 225
 személyesség, üzleti kapcsolatokban 78, 86, 142, 160, 166, 172, 230–1
 személytelen csere 104–5, 144, 157, 165, 167, 230–1
 szervezeti szabályok 46, 76, 130–2
 szerződés
 hiányos ~ 74–6, 103, 140
 hosszú távú ~ 17, 42, 45, 56, 76–8, 107, 122–3, 191, 223–4, 227
 kapcsolati (relációs)~ 45, 76
 közgazdasági elméletekben 30n, 31–2, 36–7, 39–57
 közgazdaságtan mint a ~ek tudománya 45
 önkikényszerítő ~ 17, 127–8, 129n, 131–41, 145–67, 172, 199, 229–30, 238
 piaci ~ 45–8, 75–6, 191, 224, 227
 szerződéskikényszerítő intézmények
 alaptípusai 124–32
 magyar vállalkozói gazdaságban 135–67, 228–31
 vállalkozói szerveződések szerepe 168–90, 231
 szimpátia (Smith) 70
 színlelt kapitalizmus 18, 143
 szocialista kalkuláció 37
 szolipszizmus 70, 87
 lásd még mások felé fordulás
 sztereotípiák, vállalkozókról 19, 108
 szükségesség, erőforrásoké 21n, 25, 29, 38, 43, 85, 222
 szükséghelyzet 72–4
 talentumok 59, 70, 87, 225
 társadalmi jóléti függvény 61–2
 társadalmi kimenetek 17, 58–62, 94–9, 224–5
 tervgazdaság, tervutasítás 24, 36–8, 92, 143, 220
 Tihany 205–20
 többközpontú rend, lásd policentrikus rend
 tökéletes verseny 30n, 39, 48–50, 64–7
 tranzakciós jellemzők 152–6, 158–67, 183–5, 230, 243–6, 248
 tranzakciós költségek 38–41, 44–6, 48–56, 95, 144–5, 151–2, 166–7, 172–3, 191, 195, 209
 tulajdonjogok 70–1, 83, 88, 124, 171, 195, 199, 207, 223, 227, 229, 231
 csoportos ~ 202–3, 213
 közgazdasági elméletekben 31, 34, 36, 39–40, 42, 44, 55
 mágán~ 36–7, 54, 88, 90–2, 100, 198, 202–3, 219